

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA EXTRACCIÓN DE PULPA DE  
COROZO EN EL MUNICIPIO DE SAHAGÚN CÓRDOBA EN EL 2019**

**ALUMNOS**

**MARIA NELLYS CORTES TORRES**

**SHELIS ANDREA VERGARA VEGA**

**UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS JURÍDICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**ADMINISTRACIÓN EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**SAHAGÚN-CÓRDOBA**

**2019**

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA EXTRACCIÓN DE PULPA DE  
COROZO EN EL MUNICIPIO DE SAHAGÚN CÓRDOBA EN EL 2019**

**ALUMNOS**

**MARIA NELLYS CORTES TORRES**

**SHELIS ANDREA VERGARA VEGA**

**Trabajo de Grado presentado como requisito para optar el título de Administrador en  
Finanzas y Negocios Internacionales**

**DIRECTOR**

**JORGE RAFAEL GARCIA PATERNINA**

**UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS JURÍDICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**ADMINISTRACIÓN EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**SAHAGÚN-CÓRDOBA**

**2019**

## **DEDICATORIA**

Con todo mi cariño dedico este gran logro profesional  
especialmente a Dios, a mi madre, a mi hermano y a todas  
aquellas personas que hicieron posible la realización de este.

**MARÍA NELLYS CORTÉS TORRES**

Hago esta dedicatoria de manera especial a mi hermana, a  
mis padres, a mis queridos compañeros y amigos, su ayuda y  
motivación fue de gran importancia para seguir adelante.

**SHELIS ANDREA VERGARA VEGA**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco el haber alcanzado este gran logro, ante todo a Dios por brindarme su mano en cada momento en el que necesité fortaleza para seguir adelante, a mi madre por estar presente en cada etapa de mi vida y ayudarme a llegar hasta este momento tan importante para mí, a mi hermano, por su apoyo y comprensión incondicional, a mis tutores, que tanto me han enseñado, valoro realmente el gran apoyo que he tenido de todos ustedes.

**MARÍA NELLYS CORTÉS TORRES**

Quiero agradecerle a mi hermana, a mis padres, a mis familiares, amigos y compañeros que de una u otra forma estuvieron involucrados en el alcance de este logro, soportándome a cada momento, dándome consejos, ayudándome, mi amor y cariño es para todos ustedes. También quiero agradecer a mis profesores que a lo largo de mi carrera me han brindado conocimientos que me han ayudado a seguir adelante con este trabajo de grado. A todas aquellas personas que me han dedicado sus buenos deseos, les agradezco sinceramente.

**SHELIS ANDREA VERGARA VEGA**

## TABLA DE CONTENIDO

<b>1. Introducción.....</b>	<b>14</b>
<b>2. Resumen Ejecutivo .....</b>	<b>17</b>
<b>3. Referente Teórico y Conceptual .....</b>	<b>18</b>
3.1 Referente teórico .....	18
3.1.1 Emprendimiento.....	18
3.1.2 Elementos claves para emprender. ....	19
3.1.3 Creación de Empresa.....	19
3.1.4 Corozo de Lata. ....	21
3.1.5 Sector Agroindustrial. ....	22
3.2 Referente conceptual .....	24
<b>4. Módulo de mercado.....</b>	<b>27</b>
4.1 Producto .....	27
4.1.1 Características técnicas .....	27
4.1.2 Técnica de empaque .....	28
4.1.3 Usos.....	29
4.1.4 Beneficios.....	29
4.1.5 Productos sustitutos.....	31
4.1.6 Productos complementarios .....	31
4.2 Consumidor final.....	31

4.2.1 Segmentación de mercado.....	31
4.3 Delimitación del área geográfica .....	32
4.4 Diseño metodológico del trabajo de campo .....	32
4.4.1 Tipo de estudio .....	32
4.4.2 Método .....	33
4.4.3 Instrumento .....	33
4.4.4 Técnica .....	34
4.4.5 Fuentes de Información.....	34
4.4.6 Fuentes primaria.....	34
4.4.7 Fuentes secundarias.....	34
4.5 Análisis de la demanda.....	35
4.5.1 Cálculo del tamaño de la Muestra.....	35
4.6 Cálculo de la demanda actual.....	36
4.6.1 Proyección de la demanda actual .....	37
4.7 Análisis de la oferta.....	38
4.8 Proyección de la demanda insatisfecha.....	38
4.9 Análisis de precios .....	39
4.10 Canales de comercialización .....	39
4.11 Imagen del Producto .....	40
4.11.1 Descripción de la etiqueta .....	41

4.11.2 La etiqueta posterior contendrá: .....	41
4.12 Estrategia De Publicidad .....	42
4.12.1 Estrategia de comunicación.....	42
<b>5. Modulo técnico y organizacional .....</b>	<b>46</b>
5.1 Tamaño de la producción .....	46
5.2 Variables que definen el Tamaño del Proyecto.....	46
5.2.1 Dimensión del mercado.....	46
5.2.2 Disponibilidad de insumos.....	46
5.2.3 Tecnología utilizada .....	47
5.2.4 Personal con que contará la empresa .....	47
5.3 Localización .....	47
5.3.1 Estudio de localización nivel Macro. ....	47
5.3.2 Estudio de Localización nivel Micro. ....	49
5.4 Distribución y tamaño de la planta.....	50
5.5 Proceso de producción .....	52
5.5.1 Descripción del proceso .....	53
5.6 Naturaleza jurídica .....	55
5.7 Misión .....	55
5.8 Visión .....	56
5.9 Organigrama.....	56

5.10 Manual de funciones. ....	57
5.11 Imagen corporativa.....	72
<b>6. Módulo de Impacto social, económico y ambiental.....</b>	<b>73</b>
6.1 Impacto Social.....	73
6.2 Impacto Económico .....	75
6.3 Impacto Ambiental.....	75
6.4 Estructura impositiva y legal.....	76
<b>7. Estudio financiero .....</b>	<b>77</b>
7.1 Inversiones .....	77
7.2 Costos operacionales.....	78
7.3 Calculo Punto de equilibrio.....	84
7.4 Proyecciones financieras para el período de evaluación.....	86
7.4.1 Calculo del capital de trabajo .....	86
7.5 Evaluación financiera.....	94
7.5.1 Valor presente neto (VPN).....	95
7.5.2. Relación beneficio costo RB/C .....	95
<b>8. Fuentes de financiación.....</b>	<b>97</b>
<b>9. Conclusiones .....</b>	<b>98</b>
<b>10. Recomendaciones .....</b>	<b>99</b>
<b>11. Referencias bibliográficas .....</b>	<b>100</b>



<b>12. Anexos .....</b>	<b>105</b>
Anexo 1. Análisis de resultados del estudio de mercado .....	105
Anexo 2. Reglamento Interno de trabajo .....	118

## LISTA DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Determinación del consumo de pulpa anual .....	36
<b>Tabla 2.</b> Proyección de la demanda actual .....	37
<b>Tabla 3.</b> Proyección de la demanda existente .....	38
<b>Tabla 4.</b> Análisis de precios .....	39
<b>Tabla 5.</b> Ficha técnica: producto terminado pulpa de fruta pasteurizada (corozo) .....	43
<b>Tabla 6.</b> Macrolocalización .....	48
<b>Tabla 7.</b> Microlocalización.....	50
<b>Tabla 8.</b> Manual de funciones: Gerente General .....	58
<b>Tabla 9.</b> Manual de funciones: secretaria.....	61
<b>Tabla 10.</b> Manual de funciones: jefe de ventas .....	63
<b>Tabla 11.</b> Manual de funciones: jefe de finanzas .....	65
<b>Tabla 12.</b> Manual de función: jefe de producción.....	67
<b>Tabla 13.</b> Manual de función de operarios (a) de producción.....	70
<b>Tabla 14.</b> Inversiones en obras físicas.....	77
<b>Tabla 15.</b> Inversiones en maquinaria y equipo.....	77
<b>Tabla 16.</b> Inversiones en muebles y enseres .....	78
<b>Tabla 17.</b> Inversiones en activos tangibles.....	78
<b>Tabla 18.</b> Costo de mano de obra.....	79
<b>Tabla 19.</b> Costo de materiales primer año de operación .....	80
<b>Tabla 20.</b> Costo de servicios- Primer año de operación .....	80
<b>Tabla 21.</b> Gastos por depreciación .....	81
<b>Tabla 22.</b> Remuneración al personal administrativo .....	82

<b>Tabla 23.</b>	Otros gastos administrativos .....	82
<b>Tabla 24.</b>	Gastos de venta .....	83
<b>Tabla 25.</b>	Amortización de gastos diferidos .....	83
<b>Tabla 26.</b>	Distribución de costos .....	84
<b>Tabla 27.</b>	Unidades a producir (Año) .....	84
<b>Tabla 28.</b>	Programa de inversión fija del proyecto .....	86
<b>Tabla 29.</b>	Inversión en capital de trabajo .....	88
<b>Tabla 30.</b>	Programa de inversión.....	88
<b>Tabla 31.</b>	Valor residual de activos .....	88
<b>Tabla 32.</b>	Flujo neto de inversiones .....	89
<b>Tabla 33.</b>	Presupuesto de ingresos .....	89
<b>Tabla 34.</b>	Presupuesto de costo de producción .....	90
<b>Tabla 35.</b>	Presupuesto de gastos de administración .....	90
<b>Tabla 36.</b>	Presupuesto de gasto de ventas .....	91
<b>Tabla 37.</b>	Presupuesto de costos operacionales.....	91
<b>Tabla 38.</b>	Flujo neto de Operación .....	92
<b>Tabla 39.</b>	Flujo neto del proyecto.....	92
<b>Tabla 40.</b>	Balance general .....	93
<b>Tabla 41.</b>	Estado de resultado .....	94
<b>Tabla 42.</b>	Calculo VPN .....	95
<b>Tabla 43.</b>	Calculo RB/C .....	95
<b>Tabla 44.</b>	Cálculo TIR.....	96
<b>Tabla 45.</b>	¿Consumiría usted pulpa de Corozo?.....	107

<b>Tabla 46.</b> ¿Cuántos gramos estaría dispuesto a consumir semanalmente? .....	108
<b>Tabla 47.</b> ¿Con qué frecuencia consumiría la pulpa de fruta de corozo?.....	109
<b>Tabla 48.</b> ¿En qué presentación preferiría el producto?.....	109
<b>Tabla 49.</b> ¿Dónde le gustaría comprar el producto?.....	110
<b>Tabla 50.</b> ¿En qué lugar consumiría el producto?.....	111
<b>Tabla 51.</b> ¿Por qué le gustaría consumir pulpa de Corozo? .....	112
<b>Tabla 52.</b> ¿Qué uso le daría al producto? .....	112
<b>Tabla 53.</b> ¿En qué presentación preferiría la pulpa? .....	113
<b>Tabla 54.</b> ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el producto? .....	114
<b>Tabla 55.</b> ¿Está de acuerdo con que se ofrezca el producto? .....	115
<b>Tabla 56.</b> ¿Por qué medio le gustaría recibir información del producto? .....	116

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Imagen del producto .....	28
<b>Figura 2.</b> Canal de comercialización.....	40
<b>Figura 3.</b> Imagen del producto .....	41
<b>Figura 4.</b> Etiqueta del producto.....	42
<b>Figura 5.</b> Estructura física de la empresa .....	52
<b>Figura 6.</b> diagrama de procesos.....	53
<b>Figura 7.</b> Organigrama de la empresa .....	57
<b>Figura 8.</b> Imagen Corporativa .....	72
<b>Figura 9.</b> ¿Consumiría usted pulpa de Corozo? .....	107
<b>Figura 10.</b> ¿Cuántos gramos estaría dispuesto a consumir semanalmente?.....	108
<b>Figura 11.</b> ¿Con qué frecuencia consumiría la pulpa de fruta de corozo? .....	109
<b>Figura 12.</b> ¿En qué presentación preferiría el producto? .....	110
<b>Figura 13.</b> ¿Dónde le gustaría comprar el producto? .....	110
<b>Figura 14.</b> ¿En qué lugar consumiría el producto? .....	111
<b>Figura 15.</b> ¿Por qué le gustaría consumir pulpa de Corozo? .....	112
<b>Figura 16.</b> ¿Qué uso le daría al producto? .....	113
<b>Figura 17.</b> ¿En qué presentación preferiría la pulpa?.....	114
<b>Figura 18.</b> ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el producto? .....	114
<b>Figura 19.</b> ¿Está de acuerdo con que se ofrezca el producto?.....	115
<b>Figura 20.</b> ¿Por qué medio le gustaría recibir información del producto?.....	116

## **1. Introducción**

Dentro de la división política colombiana se encuentra un municipio ubicado en el departamento de córdoba llamado Sahagún,

“Fundado en 1776 por Antonio de la Torre y Miranda, fue erigido como municipio en 1834.

Tiene una extensión de 992 km y una población de 90.487 (2019) habitantes. Sahagún ocupa el puesto 69 entre los 1042 municipios de Colombia, según el número de habitantes. El clima es cálido y su temperatura promedio es 27°C (80.6 °F), la ciudad se encuentra a 69 km de Montería. Es llamada la Ciudad Cultural de Córdoba. Sahagún, la capital Cultural de Córdoba, como se le conoce, está localizada sobre la carretera troncal de occidente, a 69 kilómetros al nororiente de Montería. Sus terrenos son planos, conformando la región conocida como las sabanas de Córdoba, siendo la quinta ciudad más poblada de Córdoba”.

(ALCALDÍA DE SAHAGÚN - CÓRDOBA, 2017)

Un municipio con una gran población que representa características que lo categorizan como un gran mercado regional local. Por lo cual, Sahagún fue el sitio elegido para llevar a cabo el proyecto, además de que, resulta ser un municipio favorable para crear una empresa extractora de pulpa de corozo, volviendo a hacer énfasis tanto en su población, que es en la que buscamos centrarnos, como en su zona de ubicación.

Por otra parte, en la actualidad se pueden utilizar los beneficios que nos brinda la tecnología para darle valor agregado a los productos, las frutas en sus condiciones de productividad estacional son productos altamente clave para aprovechar su vulnerabilidad y ejercer su transformación para ofrecerlas constantemente en un mercado.

El Corozo es una fruta tropical de climas secos muy autóctona del municipio de Sahagún y se ha manipulado de manera artesanal en dulces caseros, chichas, mermeladas e incluso vinos caseros, que desde hace años deleita a muchas familias de este municipio, asimismo, toda la costa caribe, ya incursionado en el interior del país y se han exportado más de 5 toneladas al año de esta fruta, por lo cual, se pretende incursionar en la transformación de ésta que actualmente se encuentra en temporada de cosecha.

Dadas las condiciones se puede señalar que en el municipio de Sahagún Córdoba no existen empresas que procesen u ofrezcan en tiempos de escasez productos complementarios a la pulpa del corozo, ocasionando la pérdida de imagen de este fruto que reaparece por tiempos y el estancamiento económico por la disminución en la participación de los mercados generando pérdida de utilidad en una actividad económica que se puede ejercer de acuerdo a las condiciones geográficas de su materia prima.

El problema que se pretende solucionar con el desarrollo del presente estudio, es la ausencia de una empresa que ofrezca a los consumidores de la región un producto en pulpa de manera permanente, de buena calidad, a precio favorable, excelente presentación y que conserve lo natural y lo fresco de la fruta; ya que no se encuentra en el mercado local ningún tipo de procesamiento de la fruta del Corozo que reúna las características anteriores.

En este orden de ideas, y vista la necesidad de racionalizar y profesionalizar las actividades para optimizar resultados y obtener beneficios, con este proyecto, se pretende contribuir en el mejoramiento del rendimiento y aprovechamiento de las labores agroindustriales en la región y brindar productos de excelente calidad a la población y contribuyendo al desarrollo económico del mismo. Ante lo anteriormente planteado se formuló la pregunta de investigación ¿Es factible crear una empresa de extracción de pulpa de corozo en el municipio de Sahagún Córdoba?

El objetivo general planteado fue determinar la factibilidad de crear una empresa extractora de pulpa de fruta del corozo en el Municipio de Sahagún, Córdoba. La metodología utilizada fue de tipo cuantitativo, utilizando un método deductivo, aplicando la técnica de encuesta a la población objeto de estudio.

Con este proyecto se busca generar ideales de emprendimiento, que consigan cumplir con el objetivo de incentivar el aprovechamiento de un recurso natural con alto valor práctico y comercial en la región, con el desarrollo de todos los estudios necesarios para la creación de una planta productora de pulpa de Corozo como lo es los correspondientes estudios de mercados. Estudios técnicos, viabilidad financiera y condiciones necesarias para la puesta en marcha de la empresa.



## **2. Resumen Ejecutivo**

**Empresa:** Pulpa Sabana S.A.S

**¿Quiénes somos?**

Somos la primera empresa de carácter industrial encargada de transformar el corozo en bruto en un producto en pulpa, ofreciendo a toda la población urbana una nueva alternativa para el consumo de esta fruta.

**Ubicación:** Vía principal Sahagún, Barrio Santa Lucía, Sahagún-Córdoba

**Oportunidad de negocio:** Ofrecer pulpa de corozo en presentación de 500 gr, garantizando un producto estable y de alta competitividad a los consumidores.

**Competidores:** Actualmente no se cuenta con ofertantes en el municipio

**Producto:** Pulpa de Corozo 500gr

**Precio:** El valor \$ 3.300

**Presupuesto de inversión:** La inversión fija es de \$ 83.612.000

**Rentabilidad:** La TIR del plan de negocio es del 113%

### **3. Referente Teórico y Conceptual**

#### **3.1 Referente teórico**

##### **3.1.1 Emprendimiento.**

El emprendimiento según Marulanda Correa y Mejía (2009) es uno de los temas que ha cobrado mayor atención en las últimas décadas, justamente por ser “una de las características que determina el crecimiento, la transformación y el desarrollo de nuevos sectores económicos de una región o país, siendo el ser humano el principal pilar”. Este hecho ha llevado a muchos autores a buscar diversas definiciones y características especiales del emprendimiento y de los emprendedores, a quienes se les atribuye la función de tomar iniciativa y de crear nuevos modelos de negocio.

Es importante señalar que el emprendimiento está estrictamente ligado a las competencias con las que cuenta cada individuo, así, la actividad emprendedora según Formichella (2004) es entonces “la renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio”, hecho que es ampliamente defendido por autores como Drucker, Porter, Burnett, entre otros.

Además de esto, el desarrollo económico de las regiones o países juega un papel importante en las labores de emprendimiento, ante esto, Sen (2009), establece que es necesario considerar que si una sociedad desea obtener mayores cantidades de riqueza o producto, esto implica que a través de ello se obtiene una mejor calidad de vida; lo anterior lo expone además de aclarar que el crecimiento es una condición necesaria mas no suficiente para que las personas experimenten mejoras en su calidad de vida, puesto que el crecimiento del ingreso nada dice de su distribución.

Ante lo cual aumentar el emprendimiento es una alternativa para el desarrollo económico de las regiones.

### **3.1.2 Elementos claves para emprender.**

Cada vez que se habla de emprendimiento, entran al juego elementos clave para emprender, en palabras de Muñiz (2016) “La oportunidad de negocio, la capacidad de ejecución del emprendedor y su equipo, y un plan estratégico detallado y realista, son los elementos necesarios para desarrollar la idea de negocio que nace de cualquier idea, por muy insignificante que sea”; esta autora los detalla de la siguiente manera:

- Identificar la oportunidad de Negocio: hace relación a la idea de negocio, para la cual existe un mercado atractivo al que dirigir la oferta; un segmento de clientes interesados y dispuestos a pagar un precio rentable.
- Figura del emprendedor: debe liderar el proyecto, transmitir la ilusión y estar dispuesto a no ceder ante las dificultades. El equipo debe tener las capacidades para poder desarrollar el proyecto.
- Elaboración de un plan de empresa: entendiendo éste como un instrumento de gestión para el emprendedor y su equipo, y como una herramienta de marketing de cara a terceros.

### **3.1.3 Creación de Empresa.**

Para crear una empresa es necesario realizar diversos estudios entre los que se destacan: estudio de mercado, estudio financiero, estudio técnico, estudio administrativo, y una evaluación del proyecto (Arenas, 2004).

- Estudio de Mercado: es considerado de gran importancia en el proyecto de creación de empresa en la medida que se considera la base para el desarrollo de los demás estudios. Este estudio contiene las características del producto, su uso, los posibles consumidores, la delimitación del área geográfica, el análisis de la demanda y de la oferta, el análisis de precio, los canales de comercialización y el mercado de insumos.
- Estudio Técnico: su objetivo es demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización. Este estudio contiene el tamaño del proyecto, la localización, distribución en planta y el proceso de producción.
- Estudio Administrativo: está relacionado con la organización empresarial, direccionamiento estratégico y aspectos gerenciales. Contiene la constitución de la empresa, misión, visión, estructura organizacional, manual de funciones, reglamento interno e imagen corporativa.
- Estudio financiero: tiene como objetivo detectar los recursos económicos para poder llevar a cabo un proyecto. Gracias a este análisis se calcula también el costo total del proceso de producción, así como los ingresos que se estiman recibir en cada una de las etapas del proyecto. Incluye las inversiones fijas requeridas, costos y gastos, punto de equilibrio, capital de trabajo, flujo neto de inversión, proyecciones financieras, flujo neto de operación y flujo neto del proyecto.
- Evaluación del Proyecto: es el proceso de recolectar y analizar datos con el fin de poder tomar decisiones acerca de un proyecto o programa. Ayuda a justificar plenamente el proyecto a fin de que el retorno sea atractivo para la inversión privada. En él se establecen los beneficios sociales y ambientales de ejecutar el proyecto. La evaluación puede ser de tres tipos: financiera, social y económica.

### **3.1.4 Corozo de Lata.**

El corozo de lata suele encontrarse en zonas abiertas, tales como potreros, cerca de pequeños bosques al borde de las ciénagas o en bajos de caños. En zonas con suelos bien drenados se encuentran plantas en forma dispersa, mientras que, en los bajos y bordes de ciénagas, es decir, en zonas con suelos mal drenados, hay una mayor abundancia de plantas. Requiere zonas abiertas con alta incidencia de luz para crecer y tener un buen desarrollo, aunque algunas palmas crecen en zonas con sombra, pero su desarrollo es más lento. En general, el desarrollo y abundancia son mayores en zonas donde los suelos son arcillosos y se inundan un poco. Esta especie, al tener la posibilidad de crecer y propagarse en zonas abiertas, puede poblar potreros y zonas deforestadas, lo que le permite sobrevivir en la región Caribe a pesar del deterioro de su hábitat.

Se propaga por semillas, las cuales son dispersadas por mamíferos, incluido el hombre, pues la gente mientras trabaja come corozo y arroja las semillas a medida que va caminando. Adicionalmente, por ser una especie de crecimiento cespitoso tiene una alta capacidad de regeneración.

Casas [186] estimó la densidad del corozo de lata para algunas zonas de los Municipios de San Antero y Montería, Córdoba, en 28 palmas por hectárea en bordes de ciénaga y 2.6 palmas por hectárea en potreros. Las palmas que están en potreros suelen ser más pequeñas y con menor cantidad de tallos, mientras que las que crecen en rastrojos y bordes de ciénagas son de mayor altura y presentan muchos más tallos, hecho que puede estar asociado a que en estos sitios la presencia de ganado es más limitada. (Bernal & Galeano, 2013, pág. 244)

### **3.1.5 Sector Agroindustrial.**

Se define la agroindustria rural (AIR) como la actividad que permite aumentar y retener, en las zonas rurales, el valor agregado de la producción de las economías campesinas, a través de la ejecución de tareas de post-producción, tales como la selección, el lavado, la clasificación, el almacenamiento, la conservación, la transformación, el empaque, el transporte y la comercialización, de productos agropecuarios, del mar y del bosque.

La agroindustria rural puede ser tradicional o moderna y tiene las características siguientes:

La mayoría de los productos de la AIR son bienes de consumo final (del 51 al 97%)

Los mercados de las AIR son principalmente locales, pero algunas veces alcanzan también niveles nacionales, regionales y, en algunos casos, internacionales.

Los consumidores de los productos de la AIR son pobladores rurales y urbanos de medianos y bajos ingresos.

“las frutas y verduras en sector horticultural Según el Ministerio de Agricultura, el sector agroalimentario genera más del 20% del empleo nacional y representa alrededor del 5% del PIB”. (Procolombia, s.f.)

Las frutas y verduras colombianas tienen una excelente calidad en términos organolépticos con un excelente color, sabor, aroma, mayor contenido soluble que las hace atractivas El sector agroindustrial como es de conocimiento se encuentra conformado por el sector agropecuario, encargado del primer eje de la cadena productiva -siembra, cultivo y producción de materias primas -, y el sector industrial que agrupa las actividades del segundo eslabón de la cadena, la transformación de la materia prima, y cuya función principal la constituye la agregación de valor, además de ser el sector encargado de distribuir el producto tanto a nivel mayorista como

minorista para que este cumpla con su fin último y sea consumido por sus demandantes.

(Martínez Barrada & Morales Chica, 2016)

### 3.2 Referente conceptual

**Corozo De Lata:** Se trata de una especie de ciruela, arándano o incluso puede llegar a tener una apariencia similar al *acai*. Esta es una fruta conocida en La Guajira como corozo o *jovita de lata*. Es el fruto de la planta de lata con nombre científico *Bactris guineensis* o *Bactris Minor*. Crecen en las costas (zona bajas y secas). De fuerte tradición gastronómica desde la llegada de los esclavos africanos. (Asawaa, 2017)

**Demanda:** Cantidad demandada es la cantidad de un bien o servicio que los consumidores están dispuestos a comprar, es decir, que DESEAN y PUEDEN comprar, en un período de tiempo determinado. (Álvarez Albelo, Becerra Domínguez, Cáceres Alvarado, Osorno del Rosal, & Rodríguez Rodríguez)

**Oferta:** Cantidad ofrecida es la cantidad de un bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender, es decir, que DESEAN y PUEDEN vender, en un período de tiempo determinado. (Álvarez Albelo, Becerra Domínguez, Cáceres Alvarado, Osorno del Rosal, & Rodríguez Rodríguez)

**Mercado:** Es un conjunto de compradores y vendedores de un bien o servicio. (Álvarez Albelo, Becerra Domínguez, Cáceres Alvarado, Osorno del Rosal, & Rodríguez Rodríguez)

**Producto/servicio:** es la suma de una serie de características como su calidad, marca, presentación o envase, diseño, servicio posventa, mantenimiento, garantía, entrega, etc. (Elche)

**Análisis de mercado:** Es una aproximación al mercado que pueda tener el producto o servicio esperado a lanzar. Esto es lo que se conoce como un análisis o estudio de mercado, mediante el cual se capta una adecuada información comercial susceptible de sacarle, además de la utilidad cotidiana, un estimable provecho estratégico, tratando de demostrar que la oferta de una empresa es mejor, más barata, rápida, interesante o diferente del resto disponible. (Elche)



**Empresa:** Es un sistema social en el que se integra un conjunto de personas y medios con los que conseguir unos objetivos. El logro eficaz de estos objetivos necesita de una organización que haga posible la coordinación coherente de todos los medios y personas que forman parte de la misma. (La empresa y su organización)

**Capital:** Se denomina así al conjunto de bienes o derechos que la empresa tiene y que se incluyen dentro de su patrimonio. El capital está formado tanto por los bienes inmuebles (fincas, solares, edificios, naves) como por los bienes muebles. (La empresa y su organización)

**Administración:** la administración es una actividad humana que coordina esfuerzos y recursos de una organización con el fin de lograr alcanzar eficientemente sus objetivos institucionales propuestos. (Castrillón Ortega, 2014)

**Gestión de procesos:** Es una forma sistémica de identificar, comprender y aumentar el valor agregado de los procesos de la empresa para cumplir con la estrategia del negocio y elevar el nivel de satisfacción de los clientes. (Bravo Carrasco, 2009)

**Operaciones:** es la elaboración del producto, terminaciones, envasado, etc. todo lo que se refiere al proceso de transformación. Estudia diferentes formas de producción, métodos de trabajo alternativos y todo lo que tienda a la calidad y economía de las líneas de productos de la organización. Recoge periódicamente información de los productos y procesos de empresas afines en conjunto con marketing y ventas. (Bravo Carrasco, 2009)

**Marketing:** el marketing promueve el producto con el fin de ampliar los mercados de la compañía, busca que cada contacto de la empresa con el exterior sea un punto que deje una excelente impresión, define estrategias publicitarias, desarrolla factores diferenciadores, se concentra en satisfacer las necesidades del cliente, estudia qué hacen empresas similares y avanza en deleitar al cliente. También trabaja en la definición de imagen, diseño de etiquetas y

envases, canalización de la opinión de los clientes, segmentación de mercados, etc. (Bravo Carrasco, 2009)

**Planeación:** El proceso de planificación aporta varios subproductos: sentido de dirección, mejora de las relaciones interpersonales, algunas innovaciones, claridad en la toma de decisiones, mayor facilidad en la adaptación al cambio, etc. Tal vez por todo esto, el mejor producto de la planificación es el proceso de planificar. (Bravo Carrasco, 2009)

**Pulpeado:** Consiste en obtener la pulpa o jugo, libre de cáscara, semillas y fibra. (Dr. GUEVARA PÉREZ, 2015)

## **4. Módulo de mercado**

### **4.1 Producto**

#### **4.1.1 Características técnicas**

El producto es el resultado de la extracción de la pulpa de la fruta del corozo, la cual, vendrá procesada y con la facilidad, de que podrá ser de preparación inmediata, sin la necesidad de llevar a cabo todo el proceso en casa, el que, puede durar hasta horas. Esto le permitirá al cliente ahorrar tiempo si es que desea disfrutar de un jugo o dulce derivado del corozo.

Nombre del producto: PULCOROZO

Este producto es cien por ciento natural, es procesado naturalmente de los Corozos de lata previamente seleccionados, no contiene colesterol, es libre de grasa, sin conservantes, bajo en sodio 100% pulpa de la fruta fresca y al comprador le resulta beneficioso su consumo por lo saludable, practico y novedoso.

Entre los aspectos a destacar del producto están los siguientes:

Aroma intenso y característico naturalmente del corozo maduro y sano.

Color y sabor intenso, y, homogéneo, característico del corozo, además, de que debido al proceso puede presentarse un ligero cambio de color.

Apariencia uniforme, libre de materiales extraños, y su consistencia es de textura espesa.

## Catálogo del producto

*Figura 1. Imagen del producto*



Fuente: Elaboración propia

### 4.1.2 Técnica de empaque

El producto se encuentra en una presentación familiar de 500 gr, empacado en bolsas plásticas de alta densidad, su etiqueta de color verde contrasta con el color rojo característico de la pulpa del corozo, con lo cual, se busca obtener una atención inmediata por parte de quien visualice el producto, además, de que se tratará de enseñar, con la utilización del color verde un aspecto que demuestre la naturalidad característica del producto, de igual forma, en frente de la etiqueta está

plasmada la marca, la cual, se busca enseñar para que quien lo mire distinga el producto y reconozca su procedencia, finalmente, en la etiqueta ubicada en la parte de atrás del producto, se muestra el contenido del envase, información del producto, información nutricional y una recomendación ambiental.

#### **4.1.3 Usos**

Esta pulpa puede emplearse en la preparación de salsas, helados, postres, entre otros, de acuerdo a las formulaciones establecidas; por ejemplo, para la preparación de jugos, se recomienda una,

La dilución de una parte de pulpa por 3 partes de agua o leche y azúcar, según requerimiento del consumidor.

Preparación Sugerida:

Para en 2 litros de agua

Agregar 500 gr de pul corozo

Azúcar y hielo al gusto

#### **4.1.4 Beneficios**

Encontramos grandes beneficios derivados de esta fruta, como lo es mencionado por Fruta Pasión entre sus páginas:

Beneficios del sistema circulatorio: El jugo de corozo sin azúcar puede ayudar contra el colesterol, para adelgazar y para reducir niveles de azúcar. Se conoce también como protector del sistema cardiovascular.

Es muy útil en tratamiento contra la hepatitis y aumenta la hemoglobina en casos de pérdida de sangre.

Gracias a la composición nutricional de estos frutos podemos enumerar distintas propiedades medicinales, distintas propiedades curativas para el cuerpo humano. Las raíces son extraordinarias en tratamientos para combatir y prevenir la hipertensión y la diabetes.

Rico en antocianinas: Todas las variedades del corozo tienen propiedades y beneficios para la salud por que disponen de gran cantidad de antocianinas, que son pigmentos naturales.

Rico en vitamina y minerales: Los frutos del corozo son ricos en Vitamina, A, C y E, y minerales como el magnesio, hierro y calcio, que intervienen en el crecimiento de los tejidos del cuerpo humano y por lo tanto, en la formación y regeneración de colágeno, huesos y ayudan en prevenir afecciones relacionadas a la visión.

Un antioxidante natural: Es un gran antioxidante natural que previene el envejecimiento prematuro de las células.

Regulador intestinal: es una gran ayuda para la anemia y evita el estreñimiento y diarreas.  
(Fruta pasión, pasión por la fruta, 2019)

#### **4.1.5 Productos sustitutos**

Los productos sustitutos serian otros jugos, bebidas frías como lo son: té, aguas embotelladas, gaseosas, bebidas energéticas, leches, otros lácteos, al igual, que las bebidas de pulpa derivadas de otras frutas, entre otros productos que se encuentren posicionados y que entrarán a competir en el mercado con este producto.

#### **4.1.6 Productos complementarios**

No se encuentra productos complementarios para la pulpa de corozo

### **4.2 Consumidor final**

El producto es apto para toda la población mayor de un año de edad en el municipio de Sahagún, y para menores de entre 1 y 3 años el consumo debe ser moderado. (BBC Mundo, 2017)

#### **4.2.1 Segmentación de mercado**

**Segmentación geográfica:** con este segmento podemos ver el espacio físico y el entorno en el cual se va a desenvolver el producto de la pulpa de fruta del corozo

País: Colombia

Región: Caribe

Departamento: Córdoba

Municipio: Sahagún

**Segmentación demográfica:** con este segmento podemos observar la población a la cual vamos a llegar para obtener los clientes potenciales

Edad: 3 años en adelante

En menores de 1 año no se recomienda el consumo, y en niños de 1 a 3, se recomienda el consumo moderado. (BBC Mundo, 2017)

Sexo: Femenino y Masculino

Estrato: 1 a 6

#### **4.3 Delimitación del área geográfica**

La delimitación del área geográfica es el municipio de Sahagún, el cual limita al norte con el Municipio de Chinú, al este con Departamento de Sucre, al sur con Pueblo Nuevo, Ciénaga de Oro y Departamento de Sucre, y al este con Ciénaga de Oro. (Colombia Turismo web, 2019)

#### **4.4 Diseño metodológico del trabajo de campo**

##### **4.4.1 Tipo de estudio**

La metodología que se utilizará será de tipo cuantitativo. El método cuantitativo también conocido como investigación cuantitativa, empírico-analítico, racionalista o positivista es aquel que se basa en los números para investigar, analizar y comprobar información y datos; este intenta especificar y delimitar la asociación o correlación, además de la fuerza de las variables, la generalización y objetivación de cada uno de los resultados obtenidos para deducir una población; y para esto se necesita una recaudación o acopio metódico u ordenado, y analizar toda la información numérica que se tiene. Este método es uno de los más utilizados por la ciencia, la informática, la matemática y como herramienta principal las estadísticas. Es decir que los métodos cuantitativos utilizan valores cuantificables como porcentajes, magnitudes, tasas, costos entre muchos otros; entonces se puede declarar que las investigaciones cuantitativas, realizan



preguntas netamente específicas y las respuestas de cada uno de los participantes, plasmadas en las encuestas, obtienen muestras numéricas. (Concepto definicion.de, 2019)

Con este, se pretende desarrollar el estudio de factibilidad para crear una empresa extractora de pulpa de la fruta del corozo en Sahagún Córdoba, debido a que se tendrá en cuenta las variables que intervienen en este proceso como los son: la demanda y la oferta, también será necesario calcular el tamaño de la muestra, la cual hará parte fundamental para el desarrollo de este estudio.

#### **4.4.2 Método**

La realización de este proyecto se llevará a cabo a través del método deductivo. El cual, es un método científico que considera que la conclusión se halla implícita dentro las premisas. Esto quiere decir que las conclusiones son una consecuencia necesaria de las premisas: cuando las premisas resultan verdaderas y el razonamiento deductivo tiene validez, no hay forma de que la conclusión no sea verdadera. Los investigadores que apelan al método deductivo empiezan su trabajo planteando supuestos (coherentes entre sí) que se limitan a incorporar las características principales de los fenómenos. El trabajo sigue con un procedimiento de deducción lógica que finaliza en el enunciado de las leyes de carácter general. (Pérez Porto & Merino, 2012)

#### **4.4.3 Instrumento**

La recolección de información se llevará a cabo mediante un cuestionario, debidamente estructurado, con el cual se pretende conseguir toda la información requerida de la población objeto de estudio.

#### **4.4.4 Técnica**

La técnica empleada en este proyecto será mediante encuestas que serán aplicadas a la población objeto de estudio de forma directa o a través de redes sociales, con las cuales se buscará recolectar la información necesaria para llevar a cabo esta investigación.

#### **4.4.5 Fuentes de Información**

Para desarrollar el estudio de factibilidad para crear una empresa extractora de pulpa de la fruta del corozo en Sahagún Córdoba será necesario hacer uso de las siguientes fuentes:

#### **4.4.6 Fuentes primaria**

Nuestra principal fuente será la que se obtendrá como resultado de las encuestas realizadas a la población objeto de estudio. En nuestro caso, va dirigida la población urbana de Sahagún Córdoba.

#### **4.4.7 Fuentes secundarias**

Se tendrá en cuenta información obtenida de páginas web, libros, revistas, documentos que contenga información sobre la extracción de la pulpa del corozo e información de otros estudios realizados relacionados con fines similares. De igual manera, también se tendrán en cuenta bases de datos como la Alcaldía municipal de Sahagún, cifras del DANE e información que permita tener conocimiento de la población de Sahagún Córdoba.

## 4.5 Análisis de la demanda

### 4.5.1 Cálculo del tamaño de la Muestra

La población requerida para la realización de este proyecto es la ubicada en el Municipio de Sahagún con una cantidad de 90.487 habitantes de los cuales, 48.978 son de zonas Urbanas, esto según las proyecciones del DANE del año 2015-2019.

El método que se utilizará para seleccionar la muestra, será el muestreo aleatorio simple, en donde todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser seleccionadas, para lo cual se hará uso de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 NP \cdot Q}{e^2(N - 1) + Z^2 P \cdot Q}$$

Donde, **Z** representa la variable de confianza, **P** es la probabilidad de ocurrencia, **q** la probabilidad de no ocurrencia, **N** representa el tamaño de la población y **e** representa el margen de error.

Datos:

**Z:** 1.96

**P:** 0.5

**q:** 0.5

**e:** 0.05

**N:** 48.978 habitantes de zona Urbana

Solución:

$$n = \frac{(1.96)^2 (48.978)(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(48.978 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

N= 381 encuestas,

A partir del resultado del muestreo, se tiene que el número de encuestas a realizar es en su totalidad de 381, con un intervalo de confianza del 95%.

## Cuestionario

Para realizar la recolección de la información se diseñó un cuestionario estructurado que consta con un total de 13 preguntas de la cuales una es de respuesta abierta, otras son cerradas y algunas de selección múltiple con única respuesta. (Ver anexo 1).

## 4.6 Cálculo de la demanda actual

Para el cálculo de la demanda se tomó en cuenta el cuadro la Tabla N° 46 de los Anexos, que hace referencia a los gramos que se consumirían.

*Tabla 1. Determinación del consumo de pulpa anual*

Habitante s que adquieren el producto	Habitante s	Compran	Total		
	48.978	95%	46.529		
	% de respuesta	Número de Habitantes	Unids/Consumo	Consumo/mes	Consumo/año
<b>46.529</b>	3%	1.396	100	558.348	6.700.176
<b>46.529</b>	28%	13.028	200	10.422.496	125.069.952
<b>46.529</b>	18%	8.375	300	10.050.264	120.603.168
<b>46.529</b>	12%	5.583	400	89.331.168	107.198.016
<b>46.529</b>	32%	14.889	500	29.778.560	357.342.720
<b>46.529</b>	7%	3.257	1.000	13.028.120	156.337.440
Total de la demanda anual					873.851.440

Fuente: Elaboración propia

La demanda actual corresponde a 873.851.440 gramos del producto de pulpa de corozo en los habitantes del municipio de Sahagún zona urbana. Que empacados, en las unidades de la presentación del producto de 500 gramos corresponde a 1.746.513 unidades.

#### 4.6.1 Proyección de la demanda actual

Para la proyección de la demanda actual se utilizó la siguiente fórmula:

$$Df = Da (1 + i)^n$$

Donde:

Df = Demanda Futura

Da = Demanda Actual

i = Constante.

i = Índice crecimiento poblacional, para Sahagún es el 0,0122%.

n = año a proyectado.

$$Df1 = 1.746.513 (1 + 0,0122)^1 = 1.767.820$$

$$Df2 = 1.746.513 (1 + 0.0122)^2 = 1.789.388$$

$$Df3 = 1.746.513 (1 + 0.0122)^3 = 1.811.218$$

$$Df4 = 1.746.513 (1 + 0.0122)^4 = 1.833.315$$

$$Df5 = 1.746.513 (1 + 0.0122)^5 = 1.855.682$$

*Tabla 2. Proyección de la demanda actual*

Demanda	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Futura					
Gr	1.767.820	1.789.388	1.811.218	1.833.315	1.855.682

Fuente: Elaboración propia

#### 4.7 Análisis de la oferta

La Demanda de la oferta en el municipio de Sahagún es “0” es un producto novedoso que apenas va incursionar en el municipio, por lo tanto, no existe ninguna competencia directa.

#### 4.8 Proyección de la demanda insatisfecha

La proyección de la Demanda Insatisfecha equivale a la diferencia entre la Proyección de la demanda actual y la proyección de la oferta actual.

*Tabla 3. Proyección de la demanda existente*

	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
Demanda Futura	1.767.820	1.789.388	1.811.218	1.833.315	1.855.682
Oferta futura	-0-	-0-	-0-	-0-	-0-
Demanda insatisfecha	1.767.820	1.789.388	1.811.218	1.833.315	1.855.682

Fuente: Elaboración Propia

#### 4.9 Análisis de precios

En la actualidad en el mercado local se pueden identificar los precios y la gama de sabores que otras empresas le están ofertando al municipio de Sahagún que se verá reflejado en la siguiente tabla que permite analizar el precio como comercializadores locales.

*Tabla 4. Análisis de precios*

Pulpas de fruta (gr)	Con Azúcar	Sin azúcar	Congelad a X 400 gr	Marcas	Precio (\$)
<b>Tamarindo x 230 gr</b>	\$ 4.100	\$ 5.500	-0-	Frutas en motas	\$ 4.100
<b>Fresa x 230 gr</b>	\$ 4.300	\$ 4.300	\$ 5.450	Canoa sin Azúcar	\$ 4.300
<b>Lulo x 230 gr</b>	-0-	\$ 4.300	-0-	Canoa con Azúcar	\$ 4.400
<b>Mora x 230 gr</b>	\$ 4.100	\$ 4.400	\$ 5.100	Mambu	\$ 5.450
<b>Mango x 230 gr</b>	\$ 4.300	\$ 4.100	-0-	Koala	\$ 2.300
<b>Guanábana x 230 gr</b>	-0-	\$ 5.500	\$ 5.900	Roy	\$ 5.500
<b>Maracuyá x 230 gr</b>	-0-	\$ 4.500	-0-	Frutinal	\$ 5.900

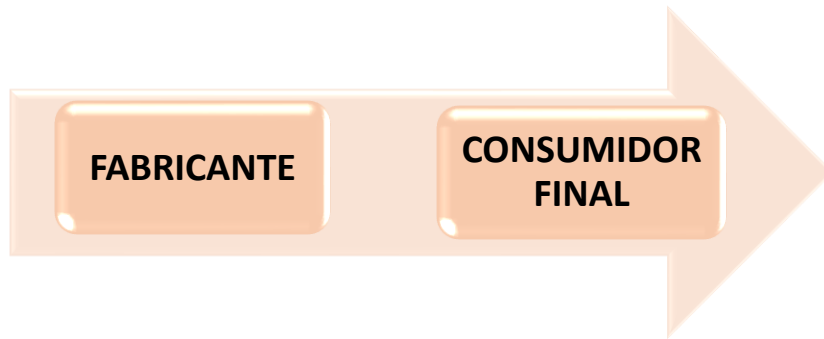
Fuente: Elaboración propia

#### 4.10 Canales de comercialización

##### Canal Directo

Se manejará un canal directo que permitirá rebajar los costos para el producto, una vez se distribuya éste, llevando a cabo una comunicación directa por parte del productor al consumidor, como se observa en la siguiente imagen.

*Figura 2. Canal de comercialización*



Fuente: Elaboración propia

#### **4.11 Imagen del Producto**

Esta imagen está diseñada, de acuerdo, al producto que se ofrece, con la hoja, propia de la mata de lata, se busca acentuar la relación con el medio ambiente, además, de que combinan perfectamente con el color del producto y la etiqueta, transmitiendo una imagen de transparencia, honestidad y respeto por el medio ambiente, del mismo modo que como se hace con su nombre, mostrándolo de una manera que intente contagiar la idea de frescura tan asociada a su degustación, con las anteriores características, se pretende dejar en la mente de los consumidores, una imagen ampliamente aceptada y prolongada en el mercado.



*Figura 3. Imagen del producto*



Fuente: Elaboración propia

#### **4.11.1 Descripción de la etiqueta**

La etiqueta se ubicará en la parte superior y posterior del empaque:

La etiqueta superior contendrá:

Nombre del producto, Nombre de la fruta, Slogan, Peso Neto y la frase 100% natural.

#### **4.11.2 La etiqueta posterior contendrá:**

Datos del fabricante (dirección y teléfono), Datos de seguimiento del producto. (lote, turno).

Fecha de expedición, Fecha de vencimiento. Preparación, Tabla nutricional. Ingredientes.

Frase: por favor recicle el envase, Código de barras: “El código de barras será obtenido mediante una solicitud que se hará al GS1 Colombia” (GS1 Colombia, s.f.)

Figura 4. Etiqueta del producto



Fuente: Elaboración propia


#### 4.12 Estrategia De Publicidad

La publicidad hace énfasis en que el producto se llevará a cabo a través de internet, aprovechando el auge de las redes sociales y los medios electrónicos para enviar los anuncios, además, teniendo en cuenta que el municipio de Sahagún aún está en vías de desarrollo, como opción de medios físicos de comunicación publicitaria, se pretende hacer uso de algunos anuncios impresos, y de la etiqueta exterior del producto, buscando llamar la atención, haciendo uso de ésta para llegar a los consumidores, y, por último, se emplearán comerciales audiovisuales por la radio y canales locales del municipio en concreto.


##### 4.12.1 Estrategia de comunicación

Se presente hacer uso de los medios locales, las participaciones en eventos, vallas llamativas con el producto y su imagen corporativa, técnicas de promociones, técnicas de publicidad.


*Tabla 5. Ficha técnica: producto terminado pulpa de fruta pasteurizada (corozo)*

	<b>GESTION DE INOCUIDAD</b>	<b>Código: OD-GI-04</b>
		<b>Versión: 1</b>
	<b>FICHA TÉCNICA PRODUCTO TERMINADO PULPA DE FRUTA PASTEURIZADA (COROZO)</b>	<b>Página: 1-4</b>
		<b>Fecha: 05-11-19</b>

1. Identificación				
NOMBRE: Pulpa de Corozo		REGISTROSANITARIO INVIMA: RSJ213482		
2. Descripción Física				
Producto natural, no diluido, ni concentrado, ni fermentado, con conservantes al mínimo, obtenido por la desintegración y tamizado de la fracción comestible del Corozo maduro, sana y limpia. Naturalmente libre de grasa y colesterol, bajo en sodio, contiene 100% de pulpa de fruta. Al consumidor le resulta favorable por lo saludable y práctico.				
3. Composición				
Pulpa de Corozo, ácido ascórbico como antioxidante				
4. Calidad				
El producto cumple con la siguiente normatividad:  Resolución 2674 de 2013 (BPM). Resolución 3929 de 2013 (pulpas) NTC5468 (PULPAS) Resolución 51 19 de 2005 Resolución 333 2011 y demás reglas que modifiquen, sustituyan o adicionen la reglamentación anteriormente mencionada una vez entre en vigencia.				
5. Características Sensoriales				
<b>OLOR:</b> Característico naturalmente del fruto maduro, aroma intenso <b>SABOR Y COLOR:</b> característico del corozo, el color puede variar por el proceso <b>TEXTURA:</b> Apariencia uniforme de textura espesa				
6. Características Físico-Químicas				
<b>pH Máximo: 3,2</b> <b>Solidos solubles Mínimo (Brix): 20.1</b>				
7. Características Microbiológicas.				
Requisitos	Parámetros			
	N	m	M	C
Microrganismos mesófilos ufc/g o ml	5	100	300	1
Recuento de e.coli ufc/g o ml	5	< 10	-	0
Recuento mohos y levaduras ufc/g o ml	5	10	100	1

	<b>GESTIÓN DE INOCUIDAD</b>	<b>Código: OD-GI-04</b>
		<b>Versión: 1</b>
	<b>FICHA TÉCNICA PRODUCTO TERMINADO PULPA DE FRUTA PASTEURIZADA(COROZO)</b>	<b>Página: 1-4</b>
		<b>Fecha: 05-11-19</b>

<b>8. Formas De Consumo Y Consumidores</b>
La pulpa lista para preparar jugos naturales y procesar dulces mermeladas entre otros usos que le puede dar según el gusto del consumidor, apto para toda la población mayor a un año. Lista para refrescar a cualquier hora del día.
<b>9. Vida Útil Esperada</b>
Su vida útil es prolongada de 6 a 8 meses refrigerada a temperatura de 0°C a 4 °C
<b>10. Descripción General Del Proceso</b>
La materia prima es previamente seleccionada, se somete a un proceso de desinfección, luego, a uno térmico de 45 minutos (pasteurización) y despulpado, después, es refinado y finalmente empacada y almacenada. <b>Condiciones de conservación:</b> Mantenerse refrigerado a temperaturas de 0 a 4 °C, además, de que, el lugar de almacenamiento debe cumplir con todas las normas y buenas prácticas de manu facturas incluidas en la norma (BPM resolución 2674 de 2013); después de abierta se debe consumir en el menor tiempo posible.
<b>11. Empaque</b>
<b>Material:</b> polipropileno baja densidad impreso, calibre 2.5 <b>Presentación:</b> bolsas de 500 gr contenidos en 5 de 100 gr
<b>12. Etiquetado</b>
Nro. del lote, fecha vencimiento. Nombre del producto, nombre de la empresa, peso neto, registro sanitario, ingredientes, condiciones de almacenamiento, dirección y teléfono de la empresa.
<b>13. Alergenos</b>
Ninguno

	<b>GESTIÓN DE INOCUIDAD</b>	<b>Código: OD-GI-04</b>
		<b>Versión: 1</b>
	<b>FICHA TÉCNICA PRODUCTO TERMINADO PULPA DE FRUTA PASTEURIZADA(COROZO)</b>	<b>Página: 1-4</b>
		<b>Fecha: 05-11-19</b>

<b>14. Metales Pesados</b>															
<table> <tr> <th>Elemento</th><th>Parámetro mg/kg De producto final</th></tr> <tr> <td>Arsénico</td><td>&lt; 0.5</td></tr> <tr> <td>Cobre</td><td>&lt;2</td></tr> <tr> <td>Estaño</td><td>&lt;200</td></tr> <tr> <td>Hierro</td><td>&lt;15</td></tr> <tr> <td>Plomo</td><td>&lt;0.3</td></tr> <tr> <td>Zinc</td><td>&lt;5.0</td></tr> </table>	Elemento	Parámetro mg/kg De producto final	Arsénico	< 0.5	Cobre	<2	Estaño	<200	Hierro	<15	Plomo	<0.3	Zinc	<5.0	
Elemento	Parámetro mg/kg De producto final														
Arsénico	< 0.5														
Cobre	<2														
Estaño	<200														
Hierro	<15														
Plomo	<0.3														
Zinc	<5.0														
<b>15. Firma del responsable</b>															
<p>Grupo de estudio Administración de negocios internacionales</p>															
<b>16. Dirección Del Fabricante</b>															
<p>Pulpas Sabana S.A.S Sahagún – Córdoba</p>															

Fuente: Elaboración propia considerando la ficha técnica pulpa pasteurizada de Neo-Frut. Publicado por Paola Andrea Lancheros Salamanca, coordinadora de calidad en frigorífico de San Martín. (Sep 19, 2017), y la Guía para Establecer o Modificar el Manual de Funciones y de Competencias Laborales expedido por el Departamento Administrativo de la Función Pública de Colombia. (Sep, 2015).

## **5. Modulo técnico y organizacional**

### **5.1 Tamaño de la producción**

El análisis de resultados del estudio de mercado indica que, en la demanda actual del mercado, no existe oferta alguna, por lo que, contamos con la ventaja competitiva de incursionar con la primera planta extractora de pulpa de corozo, esto significa que tenemos entera disposición para establecer el tamaño del proyecto, dependiendo de variables como la dimensión del mercado, tecnología utilizada, disponibilidad de insumos y el personal con que contará la empresa.

El tamaño del mercado del proyecto en el primer año es de una comercialización de 460.800 kilos de pulpa de Corozo; laborando de lunes a sábado en jornadas de 8:00 a.m. a 12:00 p.m. y de 2 p.m. 5 p.m. La demanda a cubrir en el primer año corresponde al 40% de la demanda insatisfecha existente en el mercado.

### **5.2 Variables que definen el Tamaño del Proyecto.**

#### **5.2.1 Dimensión del mercado.**

La empresa cuenta con un mercado favorable para la venta de sus productos, debido a que la oferta actual es “0” cero, destacando la oportunidad que le ofrece el mercado a la empresa.

#### **5.2.2 Disponibilidad de insumos.**

En la región existen los insumos necesarios para llevar a cabo el proceso de la producción de pulpa corozo, al ser Córdoba un departamento netamente agropecuario, todavía, se conserva la lata de Corozo en cantidad suficiente. Además, de lo anterior, en el “departamento de Córdoba

existen extensiones de tierra (FUNSOSTENIBLE-CVS, 2017) suficientes que, para una intención futura de expandir la empresa, cabría la posibilidad de lograrlo mediante la explotación del cultivo de lata de corozo.

### **5.2.3 Tecnología utilizada**

Para llevar a cabo el proceso de producción se requiere tecnología avanzada, dicho proceso es industrializado y las tecnologías se pueden conseguir en el país.

### **5.2.4 Personal con que contará la empresa**

En el Municipio de Sahagún existe mano de obra disponible y con los conocimientos técnicos y profesionales para trabajar en la empresa.

## **5.3 Localización**

### **5.3.1 Estudio de localización nivel Macro.**

Para la realización del estudio de Macrolocalización se tuvieron en cuenta los factores como lo son el económico, social, político y cultural, de los municipios de Sahagún, Chinú y Ciénaga.

De los cuales se obtuvieron los siguientes resultados:

Sahagún: 80,5

Chinú: 66,5

Ciénaga: 67,5

Los datos analizados en la tabla, arrojaron el resultado que destaca y posiciona al Municipio de Sahagún como la mejor alternativa, y teniendo en cuenta los siguientes factores para el éxito:

la ubicación del consumidor, dinamismo económico, costo de mano de obra, hábitos de compra y regulaciones.

**Tabla 6. Macrolocalización**

Factores Relevantes	Peso Asignado (0-1)	Alternativa de Localización					
		Sahagún	Chinú		Ciénaga		
		Calificación Esc. (1-100)	Calificación Ponderada	Calificación Esc. (1-100)	Calificación Ponderada	Calificación Esc. (1-100)	Calificación Ponderada
<b>ECONÓMICO</b>							
Ubicación del consumidor.	0.20	80	16	70	14	60	12
Vías de comunicación	0.10	70	7	60	6	80	8
Medios de comunicación	0.10	70	7	60	6	70	7
Ubicación de proveedores	0.10	70	7	60	6	80	8
Dinamismo económico	0.10	90	9	60	6	70	7
Costo de mano de obra	0.05	90	4	60	3	50	2,5
<b>CULTURAL</b>							
Hábitos de Compra	0.1	80	8	70	7	70	7
<b>POLÍTICO</b>							
Regulaciones	0,05	80	4	70	3,5	60	3
<b>SOCIAL</b>							
Interés del municipio	0,1	90	9	70	7	60	6
Actitud de la comunidad	0,1	90	9	80	8	70	7
Total General	1		80,5		66,5		67,5

Fuente: elaboración propia



### **5.3.2 Estudio de Localización nivel Micro.**

Para realizar el estudio de la Microlocalización se tuvieron en cuenta los factores como lo son, la disponibilidad locativa, el costo de arriendo, costo de servicios públicos, afluencia de clientes, disponibilidad de materias primas, competencia, conservación del medio ambiente, seguridad y posibilidad de expansión, de entre los barrios Santa Lucía, Nueva Granada y Renacer.

De los cuales se obtuvieron los siguientes resultados:

Santa Lucía: 77,5

Nueva Granada: 68,5

Renacer: 77,5

La empresa estará ubicada, por resultar ser la mejor alternativa, exactamente en el barrio Santa Lucía de Sahagún Córdoba por sus factores de éxito, disponibilidades locativas, competencia, seguridad y posibilidades de expansión. Cabe resaltar, que resulta ser una zona de confort que permite estar al lado de la carretera occidental y de la zona industrial, lo que le brindará mayor acogida a la empresa.

**Tabla 7. Microlocalización**

Variables relevantes	Peso Asignado (0-1)	Alternativa de Localización					
		Santa lucia		Nueva Granada		Renacer	
		Calificación (1-100)	Peso Ponderado	Calificación (1-100)	Peso ponderado	Calificación (1-100)	Peso ponderado
Disponibilidad locativa	0.15	80	12	60	9	60	9
Costo de Arriendo	0.10	60	6	70	7	80	8
Costo de servicios públicos	0.15	70	10.5	70	10,5	70	10,5
Afluencia de clientes	0.10	80	8	70	7	70	7
Disponibilidad de materia prima	0.10	80	8	70	7	80	8
Competencia	0.10	90	9	80	8	80	8
Conservación del medio ambiente	0.10	80	8	70	7	80	8
Seguridad	0.10	80	8	70	7	70	7
Posibilidad de expansión	0.10	80	8	60	6	70	7
Total General	1		77.5		68,5		72,5

Fuente: elaboración propia

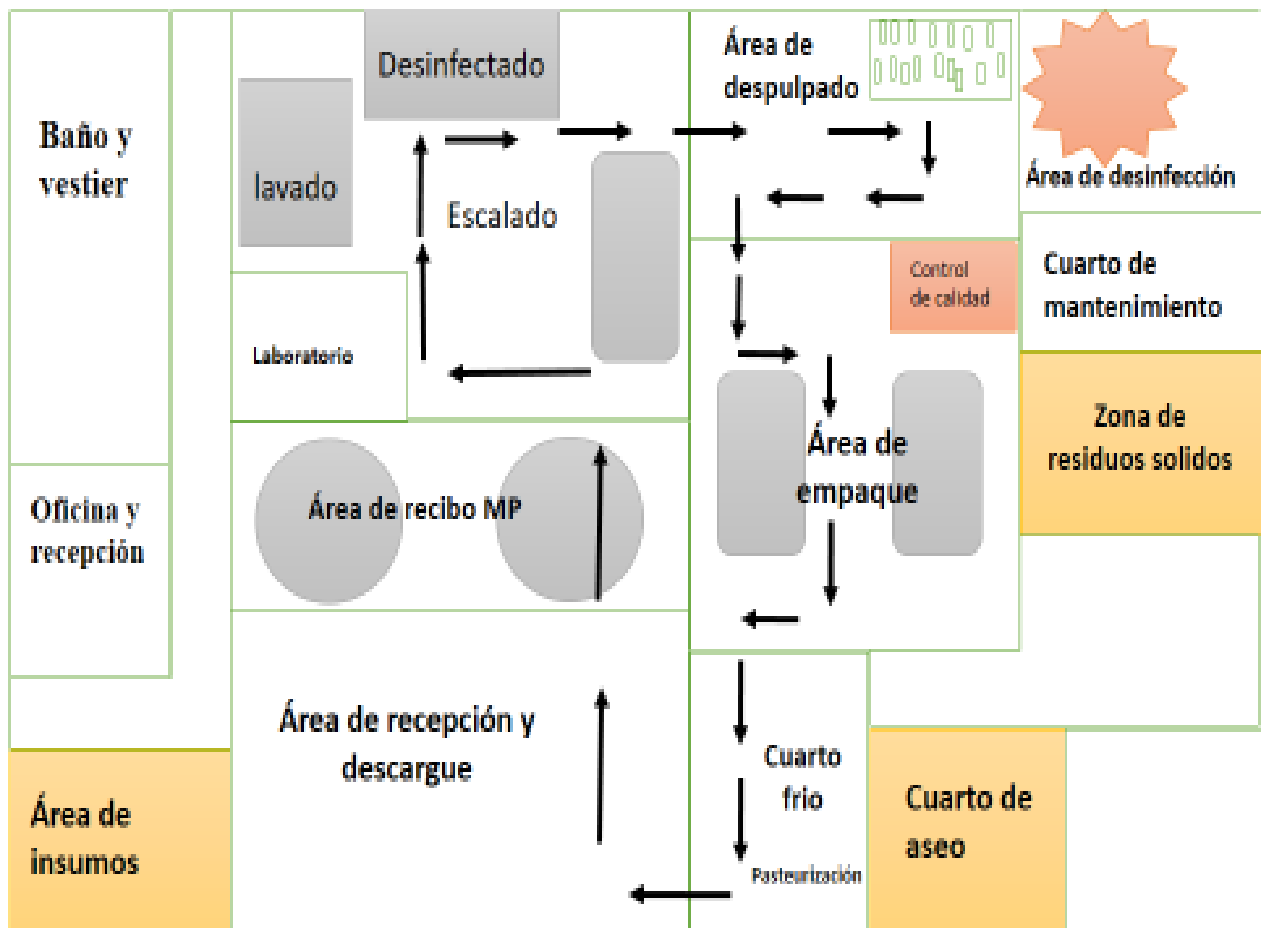
## 5.4 Distribución y tamaño de la planta

Como toda empresa necesita de una buena infraestructura que le permita realizar sus actividades de forma eficaz y eficiente, en la figura (Figura 5) se presenta la estructura seleccionada para la empresa.

El área de construcción de las instalaciones físicas de la planta debe cumplir con las normas de calidad y asegurar el correcto funcionamiento del proceso de producción, se ha determinado que la planta debe incluir las siguientes áreas:

- Zona de Cargue y Zona de Descargue
- Zona de Recibo de Materia Prima
- Zona de Producción
- Zona de Empaque
- Zona de Prensado
- Cava de refrigeración • Baños y Vestier
- Almacén de Insumos
- Almacén de Mantenimiento
- Zona de Disposición de basuras
- Recepción
- Oficinas
- Área Caldera
- Cuarto de Aseo
- Cuarto de Máquina

*Figura 5. Estructura física de la empresa*

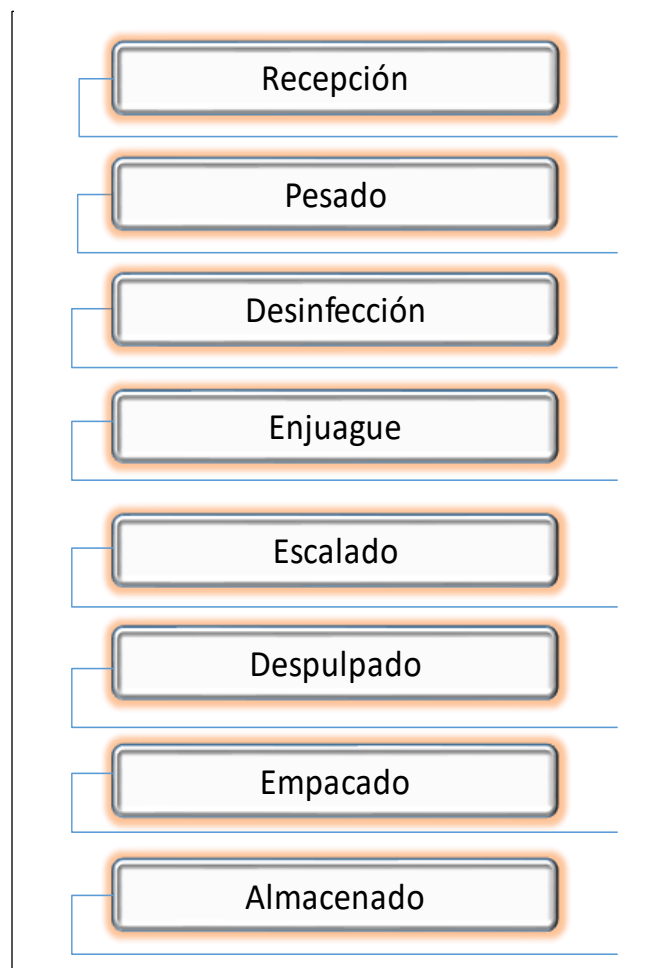


Fuente: Elaboración Propia

## 5.5 Proceso de producción

El proceso de producción se describe en la siguiente figura (Figura 6) donde, se muestra que, mediante secuencias, el proceso para conseguir la pulpa de corozo y adquirir finalmente un producto terminado y tecnificado.

*Figura 6. diagrama de procesos*



Fuente.: Elaboración propia

### **5.5.1 Descripción del proceso**

Según un estudio realizado por el Ardila Blanca y Ardila Giovanni, se describen los pasos para la elaboración de la pulpa de corozo de la siguiente forma:

1. Recepción: primeramente, el producto se recibido por la empresa en su almacén.

2. Pesado: Se pesa la cantidad de fruta a despulpar para así poder determinar el rendimiento en pulpa que ese tipo de fruta posee. Se realiza mediante una balanza de capacidad 300 kg. La forma de pesar se hará mediante canastillas donde se almacenará la fruta.

3. Desinfección: Una vez la fruta ha se ha pesado, se inicia un proceso de limpieza a medida que se acerca el momento de extraerle la pulpa. El propósito es disminuir al máximo la contaminación de microorganismos que naturalmente trae en su cáscara la fruta, todo con el fin de proporcionar un producto de alta calidad a los clientes. La desinfección se efectúa por aspersión (lavado con agua a cierta presión). Como sustancia desinfectante se usará hipoclorito de sodio a partir de solución al 13%, ésta puede tener una concentración de 50 mg/kg.

4. Enjuague: A la fruta desinfectada se le retiran los residuos de desinfectante y microorganismos mediante lavado con agua potable. Esto se realiza por medio de aspersión con agua que corra y se renueve.

5. Escaldado: Consiste en someter la fruta a un calentamiento corto y posterior enfriamiento. Se realiza para ablandar un poco la fruta y con esto aumentar el rendimiento de pulpa; también se reduce un poco la carga microbiana que aún permanece sobre la fruta y también se realiza para inactivar enzimas que producen cambios indeseables de apariencia, color, aroma, y sabor en la pulpa.

6. Despulpado: Es la operación en la que se logra la separación de la pulpa de los demás residuos como las semillas, cáscaras y otros. El proceso de despulpado se inicia introduciendo la fruta entera en la despulpadora perfectamente higienizada. La máquina arroja por un orificio los residuos como semilla, cáscaras y otros materiales duros que no pudieron pasar por entre los orificios de la malla.

7. Empacado: Las pulpas ya obtenidas deben ser aisladas del medio ambiente a fin de mantener sus características hasta el momento de su empleo. Esto se logra mediante su empacado con el mínimo de aire, en recipientes adecuados y compatibles con las pulpas. Este empacado, se realiza mediante bolsas de polietileno las cuales son aptas para mantener líquidos y soportan la congelación. El proceso se realiza con guantes y gorro con el fin de que la pulpa de fruta este en el mejor estado posible, para conocer la cantidad exacta a empacar se cuenta con una pesa. Paso siguiente se dispone a congelar. Este proceso se realiza los días viernes en horas de la tarde. (ARDILA RODRÍGUEZ & ARDILA BADILLO, 2017)

## **5.6 Naturaleza jurídica**

La Empresa Pulpas Sabana S.A.S será constituida legalmente Como una Sociedad por Acciones Simplificada SAS, la cual es una sociedad comercial de capital, innovadora en el derecho societario colombiano. Estimula el emprendimiento debido a las facilidades y flexibilidades que posee para su constitución y funcionamiento. “Su configuración típica, caracterizada por una regulación leve y de espectro generalmente Dispositivo, la convierte en un instrumento utilísimo para la realización de negocios en todas las escalas. La figura es ventajosa tanto en el ámbito de las empresas familiares como en el que no las son” (Reyes, 2013)

## **5.7 Misión**

Ofrecer pulpa de corozo satisfaciendo todo el mercado local, con el fin de refrescar a todos los consumidores de la apoteósica bebida garantizando su permanencia en el mercado.

## **5.8 Visión**

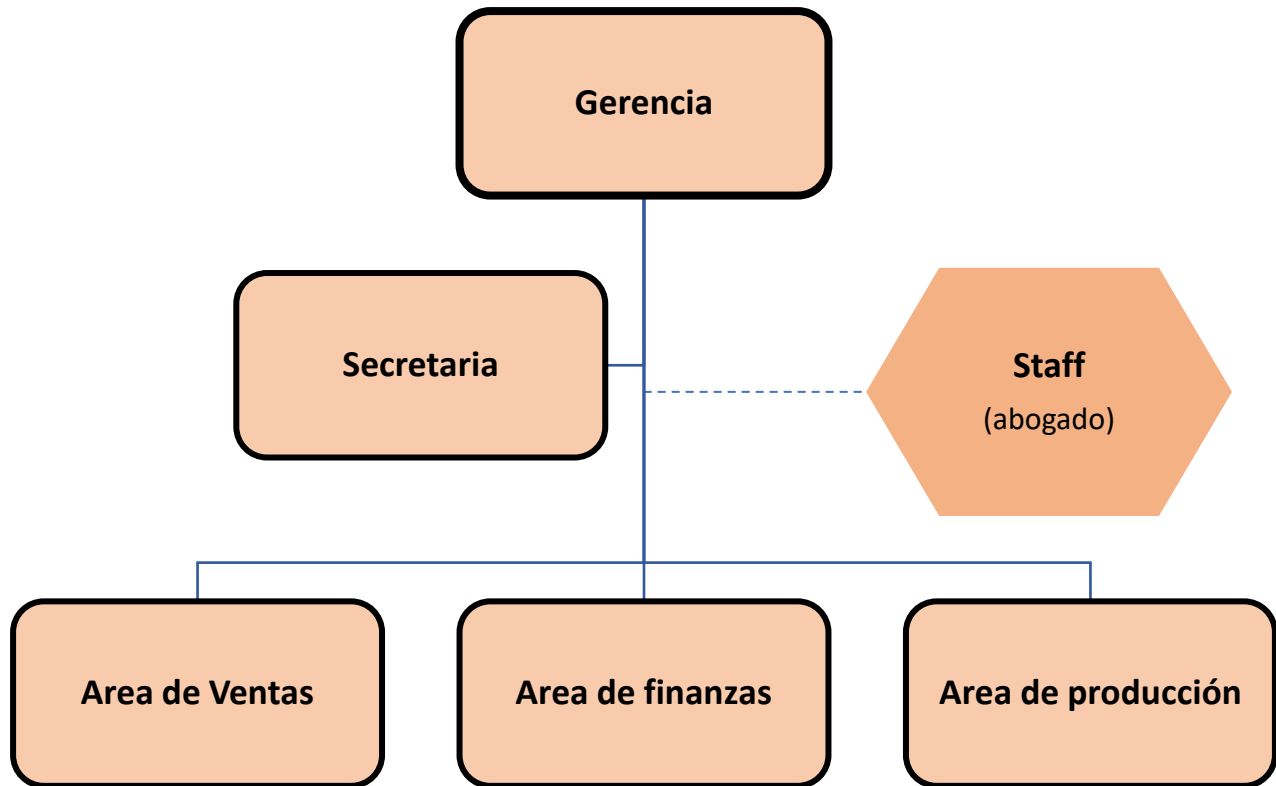
Posicionarnos en la mente del consumidor y ser líderes en el año 2024 en el mercado local regional incursionando en el mercado nacional e internacional a través del comercio electrónico.

## **5.9 Organigrama**

Para darle organización a la empresa se diseñaron diferentes áreas funcionales que se responsabilizan del buen funcionamiento de la empresa Pulpas Sabana S.A.S, las cuales, llevarán el debido proceso de la empresa de manera armoniosa, obteniendo como resultado final el orden, control y cumplimiento, de los objetivos en la empresa de la mejor manera posible.



*Figura 7. Organigrama de la empresa*




Fuente: Elaboración propia.

### **5.10 Manual de funciones.**

Es fundamental para el proyecto de la pulpa de corozo, conocer concretamente el perfil de cada uno de los cargos enunciados anteriormente en el organigrama de la empresa, es por ello que a continuación se describe claramente el manual de funciones para cada uno de los cargos descritos en materia de requisitos, experiencia, nivel de autoridad etc.

*Tabla 8. Manual de funciones: Gerente General*


<b>I. identificación empleo</b>	
	<p><b>Empresa pulpas sabana S.A.S</b></p> <p><b>Manual específico de funciones y de competencias laborales.</b></p>
<b>Nivel</b>	Directivo
<b>Denominación</b>	Gerente
<b>Grado</b>	03
<b>Ubicación Geográfica</b>	Sahagún –Córdoba
<b>Numero de empleo</b>	Uno (1)
<b>II. Área funcional</b>	
Dirección general	
<b>III. Propósito Principal</b>	
Dirigir y coordinar el correcto funcionamiento de la organización desde el área administrativa hasta la operativa, teniendo en cuenta la gestión empresarial de pulpas sabanas y de acuerdo con el plan establecido; teniendo en cuenta la gestión necesaria y de acuerdo con el plan establecido por la misma organización.	
<b>IV. Descripción de las funciones esenciales</b>	
<p>Dirigir la Empresa, manteniendo la unidad de procedimientos e intereses en torno a la Misión y objetivo de la misma.</p> <p>Articular el trabajo que realizan los diferentes niveles de la organización, dentro de una concepción participativa de la gestión.</p> <p>Representar a la empresa judicial y extrajudicialmente.</p> <p>Velar por el cumplimiento de las leyes y reglamentos que rigen la Empresa.</p> <p>Rendir los informes que le sean solicitados por la junta directiva y demás autoridades competentes.</p> <p>Velar por la utilización eficiente de los recursos humanos, técnicos y financieros de la entidad y por el cumplimiento de metas y programas aprobados por la junta Directiva.</p>	

<p>Liderar la organización del sistema contable y los centros de costos de los servicios y propender por la eficiente utilización del recurso financiero.</p> <p>Liderar el diseño y puesta en marcha de un sistema de información que soporte la gestión de la Empresa en sus procesos técnicos y administrativos.</p> <p>Realizar el control interno respectivo y ejercer autocontrol en su ejercicio funcional.</p> <p>Celebrar o suscribir los contratos de la empresa pulpa Sabanas</p>	
<b>V. Conocimientos Básicos.</b>	
<p>Dirección, organización y gestión en las organizaciones</p> <p>Técnica en gestión para las diferentes áreas de la empresa</p> <p>Principios y fundamentos administrativos</p> <p>Dirección estratégica</p> <p>Metodología de la investigación y diseño de proyectos</p> <p>Conocimiento del mercado y sector que opera la empresa</p> <p>Conocimiento del objeto de la actividad.</p> <p>Contratación privada y la normatividad</p> <p>Gestión financiera, comercial y en talento humano</p> <p>Responsabilidad social, ambiental y empresarial</p>	
<b>VI. Competencias comportamentales</b>	
<p><b>Comunes</b></p> <p>Orientación a resultados</p> <p>Transparencia</p> <p>Compromiso con la organización</p>	<p><b>Por nivel Jerárquico</b></p> <p>Liderazgo</p> <p>Planeación</p> <p>Toma de decisiones</p> <p>Dirección y desarrollo del personal</p> <p>Conocimiento del entorno</p>
<b>VII. Requisitos de formación Académica y Experiencia</b>	
<b>Formación académica</b>	<b>Experiencia Requerida</b>

Título universitario en área de las ciencias administrativas jurídicas y económicas (administrador, contador)	Mínimo dos (2) años de experiencias en empleos de niveles directivos en organizaciones públicas o privadas
---	--

Fuente: Elaboración propia considerando la Guía para Establecer o Modificar el Manual de Funciones y de Competencias Laborales expedido por el Departamento Administrativo de la Función Pública de Colombia. (Sep, 2015).


*Tabla 9. Manual de funciones: secretaria*

<b>I. identificación empleo</b>	
	<b>Empresa pulpas sabana S.A.S</b>  <b>Manual específico de funciones y de competencias laborales.</b>
<b>Nivel</b>	Asistencial
<b>Denominación</b>	Secretaria
<b>Grado</b>	04
<b>Ubicación Geográfica</b>	Sahagún –Córdoba
<b>Numero de empleo</b>	Uno (1)
<b>II. Área funcional</b>	
Secretaria General	
<b>III. Propósito Principal</b>	
<p>Coordinar y ejecutar las actividades de apoyo y de carácter administrativo, y/o las relaciones con las diferentes dependencias de las áreas funcionales que contribuyan al buen funcionamiento de la empresa pulpa Sabana.</p>	
<b>IV. Descripción de las funciones esenciales</b>	
<p>Cumplir los procedimientos y actividades propias del área de desempeño, en función de los objetivos y metas trazadas en los planes de acción de la dependencia, siguiendo los lineamientos del Sistema de Gestión de la Calidad y el Modelo Estándar que disponga la empresa Pulpa Sabanas</p> <p>Gestión de documento, debe recibir la correspondencia del gerente general y archivar toda la documentación de la empresa</p> <p>Llevar y mantener actualizados los registros de carácter técnico, administrativo y financiero cuando a ello haya lugar y responder por la exactitud de los mismos.</p>	
<b>V. Conocimientos Básicos.</b>	
Software de informática	

<p>Manejo de archivo</p> <p>Atención al cliente.</p> <p>Sistema de gestión en calidad</p>	
<b>VI. Competencias comportamentales</b>	
<b>Comunes</b>	<b>Por nivel Jerárquico</b>
Orientación a resultados	Manejo de información
Orientación a los clientes	Adaptación al cambio
Transparencia	Disciplina
Compromiso con la organización	Relaciones interpersonales
	Colaboración
<b>VII. Requisitos de formación Académica y Experiencia</b>	
<b>Formación académica</b>	<b>Experiencia</b>
Estudios técnicos preferiblemente	Mínimo 15 meses de experiencia
Formados por el SENA	Laboral en cualquier entidad

Fuente: Elaboración propia en base a la Guía para Establecer o Modificar el Manual de Funciones y de Competencias Laborales expedido por el Departamento Administrativo de la Función Pública de Colombia. (Sep, 2015).

*Tabla 10. Manual de funciones: jefe de ventas*


<b>I. identificación empleo</b>	
	<b>Empresa pulpas sabana S.A.S</b> <b>Manual específico de funciones y de competencias laborales.</b>
<b>Nivel</b>	Ejecutivo
<b>Denominación</b>	Jefe de venta
<b>Grado</b>	02
<b>Ubicación Geográfica</b>	Sahagún –Córdoba
<b>Numero de empleo</b>	Uno (1)
<b>II. Área funcional</b>	
Ventas	
<b>III. Propósito Principal</b>	
Planificar, ejecutar y controlar las estrategias de ventas y compra de los insumos de acuerdo a los planes generados de fidelizaciones en los clientes con relación al producto.	
<b>IV. Descripción de las funciones esenciales</b>	
<p>Analizar los volúmenes de ventas, Costos y utilidades de la pulpa de corozo</p> <p>Diseñar estrategias de publicidad que permitan la introducción del producto al mercado local del municipio de Sahagún</p> <p>Mantener una estrategia que permita la fidelización de los clientes tanto internos como externos</p> <p>Planificar la producción diaria de acuerdo a la demanda del mercado</p> <p>Establecer los procedimientos operativos y administrativos relacionados a las actividades de ventas y comercialización.</p>	
<b>V. Conocimientos Básicos.</b>	
Marketing Estratégicos	

Marketing Operativo	
Marketing Comercial	
Marketing Digital	
<b>VI. Competencias comportamentales</b>	
<b>Comunes</b>	<b>Por nivel Jerárquico</b>
Orientación a resultados	Creatividad
Orientación a los clientes	Adaptación al cambio
Transparencia	Publicidad
Compromiso con la organización	Innovación y pro actividad
	Dinámico toma decisiones
<b>VII. Requisitos de formación Académica y Experiencia</b>	
<b>Formación académica</b>	<b>Experiencia</b>
Estudios técnicos en el área de mercadeo y sistemas.	Mínimo 4 años de experiencia Laboral en cualquier entidad

Fuente: Elaboración propia considerando la Guía para Establecer o Modificar el Manual de Funciones y de Competencias Laborales expedido por el Departamento Administrativo de la Función Pública de Colombia. (Sep, 2015).




*Tabla 11. Manual de funciones: jefe de finanzas*

<b>I. identificación empleo</b>	
	<b>Empresa pulsas sabana S.A.S</b>  <b>Manual específico de funciones y de competencias laborales.</b>
<b>Nivel</b>	Ejecutivo
<b>Denominación</b>	Jefe finanzas Auxiliar
<b>Grado</b>	02
<b>Ubicación Geográfica</b>	Sahagún –Córdoba
<b>Numero de empleo</b>	Uno (1)
<b>II. Área funcional</b>	
Financiera	
<b>III. Propósito Principal</b>	
Asesorar en el cumplimiento de las funciones de administración de Recursos Financieros, con la finalidad de efectuar las imputaciones dentro de las normas legales establecidas.	
<b>IV. Descripción de las funciones esenciales</b>	
<p>Realizar el control interno respectivo y ejercer autocontrol en su ejercicio funcional.</p> <p>Elaborar el presupuesto de insumos necesarios para la proyección anual de la demanda</p> <p>Hacer seguimiento permanente al proceso de compras para asegurar la disponibilidad de estos materiales en el momento en que se requieran.</p> <p>Verificar que las requisiciones de compra tengan las descripciones del bien o servicio a comprar. Suministrar al proveedor la claridad necesaria sobre los insumos a proveer y obtener lo que se necesita</p> <p>Analizar la información financiera de la empresa para guiar la efectividad de la toma de decisiones</p>	

<b>V. Conocimientos Básicos.</b>	
Análisis financiero  Conocimientos de compras.  Conocimientos de negociación.  Conocimiento Básico en Sistema Operativo Windows y Office.	
<b>VI. Competencias comportamentales</b>	
<b>Comunes</b>	<b>Por nivel Jerárquico</b>
Orientación a resultados	Análisis de información
Orientación a los clientes	Toma de decisiones
Transparencia	Vela por el buen uso del dinero
Compromiso con la organización	Adaptación de tecnologías
<b>VII. Requisitos de formación Académica y Experiencia</b>	
<b>Formación académica</b>	<b>Experiencia</b>
Título Universitario en áreas relacionadas con las funciones de su cargo: Ingeniero Industrial, Economista, Administrador de Empresas, Contador.	Mínimo 15 meses de experiencia  Laboral en cualquier entidad

Fuente: Elaboración propia considerando la Guía para Establecer o Modificar el Manual de Funciones y de Competencias Laborales expedido por el Departamento Administrativo de la Función Pública de Colombia. (Sep, 2015).

*Tabla 12. Manual de función: jefe de producción*

<b>I. identificación empleo</b>	
	<b>Empresa pulpa sabanas S.A.S</b>  <b>Manual específico de funciones y de competencias laborales.</b>
<b>Nivel</b>	técnico de planta
<b>Denominación</b>	Jefe producción
<b>Grado</b>	02
<b>Ubicación Geográfica</b>	Sahagún córdoba
<b>Numero de empleo</b>	Uno (1)
<b>II. Área funcional</b>	
Producción	
<b>III. Propósito Principal</b>	
<p>Coordinar y organizar el área de producción tanto a lo que se refiere al producto como la gestión obrera con el fin de garantizar los volúmenes de mercancía requerida en tiempos indicados garantizando la eficaz operacionalidad del proceso.</p>	
<b>IV. Descripción de las funciones esenciales</b>	
<p>Supervisar toda la transformación de la materia prima y material de empaque en producto terminado.</p> <p>Coordinar labores del personal. Controla la labor de los supervisores de áreas y del operario en general.</p> <p>Velar por el correcto funcionamiento de maquinarias y equipos.</p> <p>responder por las existencias de materia prima, material de empaque y productos en proceso durante el desempeño de sus funciones.</p> <p>Entrenar y supervisar a cada trabajador encargado de algún proceso productivo durante el ejercicio de sus funciones.</p>	

Velar por la calidad de todos los productos fabricados
Ejecutar planes de mejora y de procesos.
Emitir informes, analizar resultados, generar reportes de producción que respalden la toma de decisiones.
Cumplir y hacer cumplir los manuales de procesos y cumple y hace cumplir las buenas prácticas de manufactura.
Ejecutar y supervisar planes de seguridad industrial. Controla la higiene y limpieza de la fábrica.
Establecer controles de seguridad y determina parámetros de funcionamiento de equipos y procesos que garanticen la producción y mantengan la seguridad del empleado.

#### **V. Conocimientos Básicos.**

Conocimiento ISO 9001
Conocimiento en la elaboración de inventarios
Manejo de base de datos
Buenas prácticas en Mano facturas (documentos)

#### **VI. Competencias comportamentales**


<b>Comunes</b>	<b>Por nivel Jerárquico</b>
Orientación a resultados	Asignación de labores
Orientación a los clientes	Control de calidad
Transparencia	Organizados
Compromiso con la organización	Trabajo en equipo
	Seguridad industrial

#### **VII. Requisitos de formación Académica y Experiencia**

<b>Formación académica</b>	<b>Experiencia</b>
Profesional titulado en Ingeniería industrial, de producción o carreras afines Estudios de especialización en gerencia de proyectos / mantenimiento industrial	Mínimo 5 años de experiencia en manejo de producción y gestión de planta Manejo de Excel alto o intermedio Manejo de herramientas ofimáticas

Fuente: Elaboración propia considerando la Guía para Establecer o Modificar el Manual de Funciones y de Competencias Laborales expedido por el Departamento Administrativo de la Función Pública de Colombia. (Sep, 2015).

*Tabla 13. Manual de función de operarios (a) de producción*

<b>I. identificación empleo</b>	
	<b>Empresa pulpa sabanas S.A.S</b>  <b>Manual específico de funciones y de competencias laborales.</b>
<b>Nivel</b>	Operativo
<b>Denominación</b>	Operario(a)
<b>Grado</b>	01
<b>Ubicación Geográfica</b>	Sahagún córdoba
<b>Numero de empleo</b>	Uno (4)
<b>II. Área funcional</b>	
Producción	
<b>III. Propósito Principal</b>	
<p>Fabricar y elaborar pulpa de corozo distribuidas en procesos que van desde la recepción de la materia prima hasta el empaclado del producto final, registrando datos generales del proceso para dinamizarlo.</p>	
<b>IV. Descripción de las funciones esenciales</b>	
<p>Fabricar la pulpa de corozo de acuerdo a las especificaciones de los procesos</p> <p>Operar maquinaria y equipos.</p> <p>Conocer el funcionamiento de los equipos destinados a sus labores.</p> <p>Registro de datos confiables</p> <p>Sugerir maneras de mejorar el proceso</p>	
<b>V. Conocimientos Básicos.</b>	
Conocimiento de procesos de transformación de la materia prima	

Conocimiento en la manipulación de la transformación de alimento	
Manejos de los procesos de las herramienta o maquinarias que se utilizan en los procedimientos	
Salud	
<b>VI. Competencias comportamentales</b>	
<b>Comunes</b>	<b>Por nivel Jerárquico</b>
Orientación a resultados	Personas con buena actitud
Orientación a los clientes	Vocación de servicio
Transparencia	Trabajo en equipo y bajo presión
Compromiso con la organización	Buenas elaciones interpersonales
	Cumplimiento de las tareas
	Obediencia a los subordinados.
<b>VII. Requisitos de formación Académica y Experiencia</b>	
<b>Formación académica</b>	<b>Experiencia</b>
Bachiller académico- educación Básica	Mínimo 6 meses de experiencia en cualquier proceso de transformación alimentaria.

Fuente: Elaboración propia considerando la Guía para Establecer o Modificar el Manual de Funciones y de Competencias Laborales expedido por el Departamento Administrativo de la Función Pública de Colombia. (Sep, 2015).

### 5.11 Imagen corporativa

*Figura 8. Imagen Corporativa*



Fuente: Elaboración propia



## **6. Módulo de Impacto social, económico y ambiental**

De acuerdo al proyecto la puesta en marcha de la empresa extractora de pulpa de corozos en Sahagún Córdoba pretende incursionar en el campo agroindustrial satisfaciendo la demanda y una oportunidad clara de negocios, fijando directrices para construir una estructura con recurso humano, administrativo, técnico y con un impacto ambiental favorable.

### **6.1 Impacto Social**

La implementación de la planta extractora de pulpa de corozo en el municipio de Sahagún tiene muchas expectativas, entra ella se destacan, la transformación de la economía productiva en los sectores de la comercialización de fruta del corozo, como una intención clara de generar empleos tanto directos como indirectos incentivando la economía del municipio, generando remuneración al trabajo dentro del mismo, en donde la informalidad es la fuente de ingreso principal que tienen los habitantes, causando un impacto socio económico en el desarrollo de los Sahagunense.

También, se debe destacar el gran impacto que generan esta empresa, desde el punto de vista de una pyme hacia la sociedad, teniendo en cuenta que,

Las pymes son representantes en la economía de las naciones, lo cual se traduce en una relevancia tanto social como económica, contribuyendo a la economía del país, por ser sectores decisivos que generan altos grados de ocupación laboral, igualmente como aportante a las exportaciones, inversiones y también por su incidencia en el producto interno bruto”.

Según López & Fernández, (2013).

Cabe resaltar que, Pulpas Sabana S.A.S cuenta con el beneficio de ser la primera planta en procesar la fruta del corozo para brindar este producto en la zona, según, la investigación realizada en los estudios de mercado plasmado de forma cuantitativa en los resultados de las encuestas elaboradas para el trabajo de campo se evidencia la necesidad y el deseo por parte de todas aquellas familias que consumen activamente el Jugo de Corozo de tener un mercado permanente de esta fruta refrescante y significativa en toda la región. además, de que se pretende actuar con compromiso y responsabilidad ante la sociedad, para causar un impacto positivo en la comunidad en todas sus dimensiones, es decir, se evaluarán los impactos que generan la actividad económica para armonizar con el espacio y la sociedad.

La idea de negocio, si es llevada a cabo ayudará a resolver problemas prácticos que se ha tenido con el manejo de manipulación de la fruta, pues la pulpa de la fruta por estar en esa presentación, ahorraría mucho tiempo en la preparación y en todas las implicaciones que conlleva esta, lo cual es ideal, para aquellas personas que disponen poco tiempo en su día a día, y quieren disfrutar del sabor y naturalidad de esta bebida. Además, que, con el consumo de la pulpa del corozo, ese está evitando exponer la salud dental del consumir, a menor medida, siendo procesada la fruta que, en su estado original, teniendo en cuenta la dureza de esta para ser consumida directamente.

Finalmente, se habla del impacto causado en la sociedad pues pocos tienen la creencia que el corozo, como fruta, se pueda convertir en pulpa o se pueda procesar, por otro lado, realizar este proyecto permitirá afianzar, aplicar y retroalimentar los conocimientos adquiridos en el transcurso de la formación académica profesional recibida en la universidad de Córdoba.

## **6.2 Impacto Económico**

El proyecto combina dos sectores de la economía es a agroindustrial, se desarrolla en el sector industrial, pero depende del sector agrícola o primario de la economía es a base del fruto producido por la mata de lata. Con nuestro proyecto buscamos aportar a la economía regional dándole aprovechamiento a los frutos que en sus cosechas suelen generar gran número de desechos. Los frutos y hortalizas hacen parte de una cadena de valor que va en crecimiento por lo tanto el proyecto a nivel económico se hace factible y crea un impacto positivo en el municipio de Sahagún puesto que al generar empleos directos e indirectos estamos contribuyendo a generar alternativas socioeconómicas e incursionar en el mundo empresarial siendo gestor participante del modelo de desarrollo económico de la región.

## **6.3 Impacto Ambiental**

El aporte ambiental que realiza la empresa y quizás el más importante que se presente implementar con este proyecto es el incentivo a propagar más la especie que es una de las 20 palmas del corozo de lata colombianas que se quieren conservar y que hoy es blanco de la mano taladora del hombre, que por falta de conocimiento, desaprovecha su uso industrial y lucrativo, el objetivo del procesamiento de los alimentos, es extender la vida útil de las mercancías crudas, al ejercer la actividad en el proceso surgen eventualidades que tienen que ser tratados y manejados con una serie de acciones para mitigar impactos que puedan descompensar el proyecto.

#### **6.4 Estructura impositiva y legal**

Dentro de los requerimientos legales necesarios se encuentra el Invima:

**Invima.**

##### **Decreto 3075 De 1997. Condiciones Básicas De Higiene En La Fabricación**

**De Alimentos:** Las fábricas y establecimientos donde se procesan alimentos se encuentran regulados por el instituto nacional de vigilancia de Medicamentos y Alimentos (Invima - Resolución 619 de 1997, (Julio 7). Por ser esta una fábrica de extracción de pulpa de corozo, es necesario seguir los requerimientos para conseguir la aprobación de esta institución.

(RESOLUCION 619 DE 1997, 7)

## 7. Estudio financiero

### 7.1 Inversiones

Las inversiones requeridas en el plan de negocios están en adecuaciones del local, maquinaria y equipos, muebles y enseres y los gastos Preoperativos para poner en marcha el plan de negocios. El estudio financiero fue realizado mediante las fórmulas de Excel.

*Tabla 14. Inversiones en obras físicas*

INVERSIONES EN OBRAS FÍSICAS				
Detalles de Inversión	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Vida Útil Años
Adecuación de local	1	5.000.000	5.000.000	10
TOTAL			\$ 5.000.000	

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 15. Inversiones en maquinaria y equipo*

INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO				
Detalles de Inversión	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Vida Útil Años
Bascula	1	80.000	80.000	10
Sistema de lavado	1	776.000	776.000	10
Tanque escalador	1	387.000	387.000	10
Despulpadora 200kg	1	4.180.000	4.180.000	10
Empacadora y selladora	1	8.900.000	8.900.000	10
Cuarto frio	1	12.000.000	12.000.000	10
Computador	4	2.500.000	10.000.000	10
Calculadora manual	4	70.000	280.000	10
Aire acondicionado	2	800.000	1.600.000	10
Teléfono	2	80.000	160.000	10
Caja registradora	1	790.000	790.000	10
TOTAL			\$ 39.153.000	

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 16. Inversiones en muebles y enseres*

INVERSIONES EN MUEBLES Y ENSERES				
Detalles de Inversión	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Vida Útil Años
Mesa de trabajo	4	700.000	2.800.000	10
Escritorio	4	800.000	3.200.000	10
Silla giratoria	4	175.000	700.000	10
Archivador	2	600.000	1.200.000	10
Sillas Rimax	10	50.000	500.000	10
Vitrina exhibidora	6	1.800.000	10.800.000	10
Tinas	1	2.000.000	2.000.000	10
Estanterías + Canastas	30	475.300	14.259.000	10
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 35.459.000</b>	

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 17. Inversiones en activos tangibles*

INVERSIONES EN ACTIVOS INTANGIBLES	
DETALLE DE INVERSIÓN	COSTO TOTAL
Estudio de prefactibilidad	500.000
Estudio de factibilidad	800.000
Licencias y trámites	750.000
Montaje y puesta en marcha	900.000
Gastos de organización	600.000
Imprevistos	450.000
Total Inversión en Activos Intangibles	<b>\$ 4.000.000</b>

Fuente: Elaboración propia

## 7.2 Costos operacionales.

Los costos operacionales están representados en los costos y gastos de funcionamiento en el primer año de operación del plan de negocios, aquí se describe el costo de mano de obra, costo

de materiales, gastos de servicios públicos, gastos de depreciación, remuneración al personal administrativo y los gastos de ventas.

*Tabla 18. Costo de mano de obra*

COSTO DE MANO DE OBRA				
CARGO	REMUNERACIÓN MENSUAL	REMUNERACIÓN ANUAL	PRESTACIONES SOCIALES	COSTO TOTAL
Mano de Obra Directa				
<b>operarios (4)</b>	3.280.000	39.360.000	20.203.488	59.563.488
<b>jefe de producción (1)</b>	900.000	10.800.000	5.543.640	16.343.640
SUBTOTAL				<b>\$ 75.907.128</b>
Mano de Obra Indirecta				
<b>técnico de maquinaria (1)</b>	500.000	6.000.000	3.079.800	9.079.800
SUBTOTAL				<b>\$ 9.079.800</b>
TOTAL				<b>\$ 84.986.928</b>

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 19. Costo de materiales primer año de operación*

COSTO DE MATERIALES PRIMER AÑO DE OPERACIÓN				
MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Materiales Directos				
<b>corozo</b>	Kg	460.800	2.125	979.200.000
<b>Ácido ascórbico</b>	Kg	138	55.000	7.590.000
<b>sorbato de sodio</b>	Lb	305	85.990	26.226.950
<b>Benzoato de potasio</b>	Kg	138	16.500	2.277.000
SUBTOTAL				<b>\$ 1.015.293.950</b>
Materiales Indirectos				
<b>Bolsa de Empaque</b>	Paquete x 100 U.	7096	130.000	922.480.000
SUBTOTAL				<b>\$ 922.480.000</b>
TOTAL				<b>\$ 1.937.773.950</b>

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 20. Costo de servicios- Primer año de operación*

COSTO DE SERVICIOS - PRIMER AÑO DE OPERACIÓN				
SERVICIOS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
<b>Energía</b>	KW/HORA	5400	287	1.549.800
<b>Acueducto y alcantarillado</b>	M3	12	160.000	1.920.000
<b>Telefonía e internet</b>	IMPULSO	12	95.000	1.140.000
<b>Gas Natural</b>	M3	1560	1.716	2.676.960
TOTAL				<b>\$ 7.286.760</b>

Fuente: Elaboración propia



**Tabla 21. Gastos por depreciación**

GASTOS POR DEPRECIACIÓN								
Activos de Producción	Vida Útil	Costo del Activo	1	2	3	4	5	Valor Residual
Adecuación de local	10	5.000.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	2.500.000
Bascula	10	80.000	8.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	(9.528.000)
Sistema de lavado	10	776.000	77.600	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	(11.301.600)
Tanque escalador	10	387.000	38.700	840.000	840.000	840.000	840.000	(3.011.700)
Despulpadora 200kg	10	4.180.000	418.000	420.000	420.000	420.000	420.000	2.082.000
Empacadora y selladora	10	8.900.000	890.000	200.000	200.000	200.000	200.000	7.210.000
Cuarto frio	10	12.000.000	1.200.000	280.000	280.000	280.000	280.000	9.680.000
Computador	10	10.000.000	1.000.000	624.000	624.000	624.000	624.000	6.504.000
Calculadora manual	10	280.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	140.000
Aire acondicionado	10	1.600.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	800.000
Teléfono	10	160.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	80.000
Caja registradora	10	790.000	79.000	56.000	56.000	56.000	56.000	487.000
Mesa de trabajo	10	2.800.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	1.400.000
Escritorio	10	3.200.000	320.000	320.000	320.000	320.000	320.000	1.600.000
Silla giratoria	10	700.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	350.000
Archivador	10	1.200.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	600.000
Sillas Rimax	10	500.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	250.000
Vitrina exhibidora	10	10.800.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000	5.400.000
Tinas	10	2.000.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	1.000.000
Estanterías + Canastas	10	14.259.000	1.425.900	1.425.900	1.425.900	1.425.900	1.425.900	7.129.500
TOTAL			<b>\$7.961.201</b>	<b>\$12.069.902</b>	<b>\$12.069.903</b>	<b>\$12.069.904</b>	<b>\$12.069.905</b>	<b>\$23.371.200</b>

Fuente: elaboración propia

*Tabla 22. Remuneración al personal administrativo*

REMUNERACIÓN AL PERSONAL ADMINISTRATIVO				
CARGO	REMUNERACIÓN MENSUAL	REMUNERACIÓN ANUAL	PRESTACIONES SOCIALES	REMUNERACIÓN TOTAL ANUAL
<b>Administrador</b>	1.400.000	16.800.000	8.623.440	25.423.440
<b>Contador</b>	700.000	8.400.000		8.400.000
<b>Secretaria</b>	820.000	9.840.000	5.050.872	14.890.872
<b>Jefe de mercadeo</b>	1.100.000	13.200.000	6.775.560	19.975.560
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 68.689.872</b>

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 23. Otros gastos administrativos*

OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS		
DETALLE	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
<b>Elementos de aseo y cafetería</b>	500.000	6.000.000
<b>Arrendamiento de edificio</b>	900.000	10.800.000
<b>Industria y comercio</b>		800.000
<b>Útiles y papelería</b>	800.000	9.600.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 27.200.000</b>

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 24. Gastos de venta*

GASTOS DE VENTA		
DETALLE	COSTO ANUAL	OBSERVACIÓN
<b>Publicidad</b>	6.000.000	
<b>Distribución</b>	8.400.000	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 14.400.000</b>	

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 25. Amortización de gastos diferidos*

AMORTIZACIÓN DE GASTOS DIFERIDOS							
Activos	Plazo de amortización	Costo del Activo	Valor Amortización anual				
			1	2	3	4	5
<b>Gastos Preoperativos</b>	5	4.000.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
Valor a Amortizar							

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 26. Distribución de costos*

DISTRIBUCIÓN DE COSTOS			
DETALLE	COSTO		
		Costos Fijos	Costos Variables
Costos de Producción			
<b>M. de O. Directa</b>			75.907.128
<b>M. de Obra Indirecta</b>		9.079.800	
<b>Mat. Directos</b>			1.015.293.950
<b>Mat. Indirectos</b>			922.480.000
<b>Servicios</b>			7.286.760
<b>Depreciación</b>		7.961.201	
<b>SUBTOTAL</b>		<b>17.041.001</b>	<b>\$ 2.020.967.838</b>
Gastos de Adm.			
<b>Sueldos y Prestaciones</b>		68.689.872	
<b>Otros Gast. Adm.</b>		27.200.000	
<b>Amortización</b>		800.000	
<b>SUBTOTAL</b>		<b>\$ 96.689.872</b>	
GASTOS DE VENTA			
<b>Publicidad</b>		6.000.000	
<b>Distribución</b>		8.400.000	
<b>SUBTOTAL</b>		<b>\$ 14.400.000</b>	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 128.130.873</b>	<b>\$ 2.020.967.838</b>

Fuente: Elaboración propia

### 7.3 Calculo Punto de equilibrio

*Tabla 27. Unidades a producir (Año)*

Unidades a producir (Año)		
<b>Costo unitario</b>	\$ 181	
Costo variable unitario	\$ 2.851	
Margen esperado	25%	
Precio unitario	\$ 3.300	\$ 3.300
Punto de equilibrio	41.080	

Fuente: Elaboración propia

La fórmula para calcular el punto de equilibrio es el siguiente:

$$PE = \frac{CFT}{PVU - CVU}$$

De donde:

PE= punto de equilibrio

CFT= costo fijo total

PVU= Precio de venta unitario

CVU= costo variable unitario

El precio de venta unitario se calcula con la siguiente fórmula:

$$PVU = \frac{CU + CU * M}{100 - M}$$

Se debe calcular al Cu que corresponde a:

$$Cu = \frac{\text{costo total}}{\text{Cantidad a producir}}$$

Costo total = costo fijo + costo variable

## 7.4 Proyecciones financieras para el período de evaluación

*Tabla 28. Programa de inversión fija del proyecto*

PROGRAMA DE INVERSIÓN FIJA DEL PROYECTO						
	AÑOS					
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Activos fijos tangibles						
<b>Obras físicas</b>	5.000.000					
<b>Maquinarias y equipos</b>	39.153.000					
<b>Muebles y enseres</b>	35.459.000					
<b>Subtotal</b>	<b>79.612.000</b>					
Activos Diferidos						
<b>Gastos Pre-operativos</b>	4.000.000					
<b>Subtotal</b>	<b>4.000.000</b>					
<b>Total Inversión Fija</b>	<b>83.612.000</b>					

Fuente: Elaboración propia

### 7.4.1 Calculo del capital de trabajo

#### Costo de operación anual:

Costo de producción	\$1.519.608.839
Gastos de administración	<b>\$ 96.689.872</b>
Gastos de ventas	<b>\$ 14.400.000</b>
	<hr/>
	\$ 1.630.698.711

$$\text{COPD} = \frac{\text{Costo operacional anual}}{360 \text{ días}}$$

$$\text{COPD} = \frac{\$ 1.630.698.711}{360 \text{ días}}$$

$$\text{COPD} = \$ 4.529.719$$

$$\text{ICT} = \text{CO} (\text{COPD})$$

CO = Ciclo operativo

COPD = costo de operación diaria.

$$\text{ICT} = \$ 4.529.719 \times 30 \text{ días}$$

$$\text{ICT} = \$ 135.891.559$$

*Tabla 29. Inversión en capital de trabajo*

INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO					
	AÑOS				
DETALLE	0	1	2	3	4
<b>Capital de trabajo</b>	178.361.459	5.671.894	5.852.261	6.038.363	6.230.382

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 30. Programa de inversión*

PROGRAMA DE INVERSIÓN						
	AÑOS					
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
<b>Inversión fija</b>	83.612.000					
<b>Capital de trabajo</b>	178.361.459	5.671.894	5.852.261	6.038.363	6.230.382	

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 31. Valor residual de activos*

VALOR RESIDUAL DE ACTIVOS					
	AÑOS				
DETALLE	1	2	3	4	5
<b>Activos de producción</b>					\$ 23.371.200
Subtotal activos de producción					<b>\$ 23.371.200</b>
<b>Vr. Residual Capital de Trabajo</b>					\$ 202.154.359
<b>TOTAL VR. RESIDUAL</b>					<b>\$ 225.525.559</b>

Fuente: Elaboración propia



*Tabla 32. Flujo neto de inversiones*

FLUJO NETO DE INVERSIONES						
	AÑOS					
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
<b>Inversión fija</b>	83.612.000					
<b>Capital de trabajo</b>	38.803.093	4.298.134	4.434.815	4.575.842	4.721.354	
<b>Valor residual</b>						225.525.559
<b>Inversiones</b>	122.415.093	4.298.135	4.434.817	4.575.845	4.721.358	225.525.564

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 33. Presupuesto de ingresos*

PRESUPUESTO DE INGRESOS					
	AÑOS				
DETALLE	1	2	3	4	5
<b>Ingresos por ventas</b>	2.339.445.900	2.413.840.280	2.490.600.401	2.569.801.493	2.651.521.181
<b>TOTAL INGRESO</b>	<b>2.339.445.900</b>	<b>2.413.840.280</b>	<b>2.490.600.401</b>	<b>2.569.801.493</b>	<b>2.651.521.181</b>

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 34. Presupuesto de costo de producción*

PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCIÓN					
	AÑOS				
DETALLE	1	2	3	4	5
Costos directos					
<b>Materiales directos</b>	1.015.293.950	1.047.580.298	1.080.893.351	1.115.265.760	1.150.731.211
<b>Mano de obra directa</b>	75.907.128	78.320.975	80.811.582	83.381.390	86.032.918
<b>Depreciación</b>	7.961.201	12.069.902	12.069.903	12.069.904	12.069.905
Subtotal costo directo	<b>1.099.162.279</b>	<b>1.137.971.174</b>	<b>1.173.774.836</b>	<b>1.210.717.054</b>	<b>1.248.834.034</b>
Gastos generales de fab.					
<b>Materiales indirectos</b>	922.480.000	951.814.864	982.082.577	1.013.312.803	1.045.536.150
<b>Mano de obra indirecta</b>	9.079.800	9.368.538	9.666.457	9.973.850	10.291.019
<b>Servicios</b>	7.286.760	7.518.479	7.757.567	8.004.257	8.258.793
SUBTOTAL	<b>938.846.560</b>	<b>968.701.881</b>	<b>999.506.600</b>	<b>1.031.290.910</b>	<b>1.064.085.961</b>
TOTAL	<b>2.038.008.839</b>	<b>2.106.673.055</b>	<b>2.173.281.436</b>	<b>2.242.007.964</b>	<b>2.312.919.995</b>

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 35. Presupuesto de gastos de administración*

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
	AÑOS				
DETALLE	1	2	3	4	5
<b>Sueldos y prestaciones</b>	68.689.872	70.874.210	73.128.010	75.453.481	77.852.901
<b>Otros gastos de administración</b>	27.200.000	28.064.960	28.957.426	29.878.272	30.828.401
<b>Amortización</b>	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
TOTAL	<b>96.689.872</b>	<b>99.739.170</b>	<b>102.885.436</b>	<b>106.131.752</b>	<b>109.481.302</b>

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 36. Presupuesto de gasto de ventas*

PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS					
	AÑOS				
DETALLE	1	2	3	4	5
<b>Publicidad</b>	6.000.000	6.190.800	6.387.667	6.590.795	6.800.383
<b>Distribución</b>	8.400.000	8.667.120	8.942.734	9.227.113	9.520.536
<b>TOTAL</b>	<b>14.400.000</b>	<b>14.857.920</b>	<b>15.330.402</b>	<b>15.817.909</b>	<b>16.320.918</b>

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 37. Presupuesto de costos operacionales*

PRESUPUESTO DE COSTOS OPERACIONALES					
	AÑOS				
DETALLE	1	2	3	4	5
<b>Costos de producción</b>	2.038.008.839	2.106.673.055	2.173.281.436	2.242.007.964	2.312.919.995
<b>Gastos de administración</b>	96.689.872	99.739.170	102.885.436	106.131.752	109.481.302
<b>Gastos de ventas</b>	14.400.000	14.857.920	15.330.402	15.817.909	16.320.918
<b>TOTAL COSTOS OPERACIONALES</b>	<b>2.149.098.711</b>	<b>2.221.270.145</b>	<b>2.291.497.274</b>	<b>2.363.957.625</b>	<b>2.438.722.215</b>

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 38. Flujo neto de Operación*

FLUJO NETO DE OPERACIÓN					
DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<b>Ingresos operacionales</b>	2.339.445.900	2.413.840.280	2.490.600.401	2.569.801.493	2.651.521.181
<b>Egresos operacionales</b>	2.149.098.711	2.221.270.145	2.291.497.274	2.363.957.625	2.438.722.215
<b>Utilidad operacional</b>	190.347.189	192.570.135	199.103.127	205.843.868	212.798.965
<b>Impuestos 33%</b>	62.814.572	63.548.144	65.704.032	67.928.477	70.223.659
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>127.532.617</b>	<b>129.021.990</b>	<b>133.399.095</b>	<b>137.915.392</b>	<b>142.575.307</b>
<b>Más depreciación</b>	7.961.201	12.069.902	12.069.903	12.069.905	12.069.905
<b>Más amortización</b>	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
<b>Flujo neto de operaciones</b>	<b>136.293.818</b>	<b>141.891.892</b>	<b>146.268.998</b>	<b>150.785.297</b>	<b>155.445.212</b>

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 39. Flujo neto del proyecto*

FLUJO NETO DEL PROYECTO						
DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
<b>Flujo neto de inversión.</b>	122.415.093	4.298.135	4.434.817	4.575.845	4.721.358	225.525.564
<b>Flujo Neto de Operación.</b>		136.293.818	141.891.892	146.268.998	150.785.297	155.445.212
<b>Total Neto del Proyecto</b>	<b>-122.415.093</b>	<b>131.995.682</b>	<b>137.457.075</b>	<b>141.693.153</b>	<b>146.063.939</b>	<b>380.970.776</b>

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 40. Balance general*

BALANCE GENERAL		
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
Caja	\$ 202.154.359	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 202.154.359</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		
Muebles y Enseres	\$ 35.459.000	
Maquinaria y Equipo	\$ 39.153.000	
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>		<b>\$ 74.612.000</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		
Adecuación Física	\$ 5.000.000	
Gastos Preoperativos	<u>\$ 4.000.000</u>	
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>		<b>\$ 9.000.000</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$ 285.766.359</b>
<b>PASIVOS</b>		-
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital	\$ 285.766.359	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$ 285.766.359</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ 285.766.359</b>

Fuente: Elaboración propia

*Tabla 41. Estado de resultado*

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
<b>1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE</b>		
Ventas		\$ 2.339.445.900
Costos de Producción		\$ 2.038.008.839
Utilidad Bruta en Ventas		<b>\$ 301.437.061</b>
Gastos de Administración	96.689.872	
Gastos de Ventas	14.400.000	
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>\$ 111.089.872</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>\$ 190.347.189</b>
<b>Gastos Financieros</b>		-
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>\$ 190.347.189</b>
Provisión para impuestos		\$ 62.814.572
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 127.532.617</b>
<b>RESERVAS (10%)</b>		<b>\$ 12.753.261</b>
<b>UTILIDAD NETA A DISTRIBUIR</b>		<b>\$ 114.779.359</b>

Fuente: Elaboración propia

## 7.5 Evaluación financiera

Esta evaluación determina el rendimiento financiero de los recursos que se van a invertir y tiene como fin establecer si el proyecto es recomendable desde el punto de vista financiero. Los métodos más utilizados para realizar la evaluación financiera y que tiene en cuenta el valor del

dinero en el tiempo son: Tasa Interna de Retorno (TIR), el Valor Presente Neto (VPN) y la Relación Beneficio – Costo (RB/C).

### 7.5.1 Valor presente neto (VPN)

*Tabla 42. Calculo VPN*

CALCULO VPN	
<b>AÑO BASE</b>	<b>-122.415.093</b>
<b>AÑO 1</b>	131.995.682,2
<b>AÑO 2</b>	137.457.075,2
<b>AÑO 3</b>	141.693.152,9
<b>AÑO 4</b>	146.063.938,8
<b>AÑO 5</b>	380.970.775,9
<b>VPN</b>	<b>\$ 242.026.823</b>

Fuente: Elaboración propia

El resultado anterior indica que con la inversión del proyecto se obtendrá una riqueza adicional de \$ 242.026.823 por encima de la que se obtendría al invertir en una alternativa de inversión que genere un 25% de rentabilidad.

### 7.5.2. Relación beneficio costo RB/C

*Tabla 43. Calculo RB/C*

	<b>131.995.682,2</b>	
	137.457.075,2	
	141.693.152,9	
	146.063.938,8	
	380.970.775,9	\$ 122.415.093
<b>RB/C</b>	<b>7,76</b>	

Fuente: Elaboración propia

El resultado anterior indica que por cada peso invertido en el proyecto se obtiene un ingreso de 7,76 por encima de la que genera la alternativa del 25%, siendo atractiva para el inversionista.

**Tabla 44. Cálculo TIR**

CALCULO TIR	
<b>AÑO BASE</b>	-122.415.093
<b>AÑO 1</b>	131.995.682,2
<b>AÑO 2</b>	137.457.075,2
<b>AÑO 3</b>	141.693.152,9
<b>AÑO 4</b>	146.063.938,8
<b>AÑO 5</b>	380.970.775,9
<b>TIR</b>	<b>113%</b>

Fuente: Elaboración propia

Este resultado anterior indica que los dineros invertidos en el proyecto tienen una rentabilidad del 113% lo que indica que el proyecto es factible financieramente.



## **8. Fuentes de financiación**

El Plan de Creación de una empresa dedicada a la extracción de pulpa de corozo en el municipio de Sahagún Córdoba en el 2019, será presentado a la Unidad de Emprendimiento de la Universidad de Córdoba para gestionar recursos y así ponerlo en marcha. Además, de lo anterior va a ser presentado a las convocatorias del Fondo Emprender del SENA para solicitar recursos y así llevar acabo su implementación.

## 9. Conclusiones

En conclusión, el proyecto es factible financiera, económica y socialmente. El proyecto además de la factibilidad constituye una herramienta estratégica para el desarrollo de la empresa y un modelo que puede implementarse a diferentes actividades económicas de la región.

Finalmente, puede apreciarse también, que todos los márgenes de utilidad del proyecto son alentadores y en forma adicional presentan incrementos hasta el quinto año debido a una mayor eficiencia en la utilización de la capacidad instalada. Estos buenos márgenes de utilidad demuestran una sana política de costos y gastos, lo cual debe constituirse en un objetivo fundamental para cualquier empresa que pretenda permanecer, crecer y competir en un mercado cada vez más inestable y competitivo.

La inversión fija requerida es de \$ 83.612.000, el capital de trabajo requerido en un ciclo operativo del proyecto es de \$ 178.361.459. El resultado de la evaluación financiera fue de una TIR del 113%, la Relación Beneficio/Costo de 7,76 y el Valor Presente Neto de \$ 242.026.823, utilizando una tasa de oportunidad del 25%, lo cual demuestra la factibilidad de llevar a cabo la creación de la empresa.

## **10. Recomendaciones**

El Municipio de Sahagún es atractivo para los procesos de creación de empresas, debido a que la población y el desarrollo de este municipio están creciendo, esto consecuencia de las inversiones públicas en materia de infraestructura y por su posición geográfica estratégica puesto que se encuentra localizado sobre la carretera troncal de occidente, entre las capitales de Sucre y Córdoba, a 69 kilómetros de Montería y a 48,4 Kilómetros de Sincelejo. Lo anterior hace que las empresas ubicadas en este municipio tengan fácil accesibilidad a otros mercados para distribuir sus productos lo que es favorable para la expansión de mercado de la empresa en cuestión.

El resultado de la evaluación financiera es de una inversión fija requerida es de \$ 83.612.000, el capital de trabajo requerido en un ciclo operativo del proyecto es de \$ 178.361.459. El resultado de la evaluación financiera fue de una TIR del 113%, la Relación Beneficio/Costo de 7,76 y el Valor Presente Neto de \$ 242.026.823, utilizando una tasa de oportunidad del 25%, lo cual demuestra la factibilidad de llevar a cabo la creación de la empresa.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos se recomienda llevar a cabo el proceso de Creación de una empresa dedicada a la extracción de pulpa de corozo en el municipio de Sahagún Córdoba en el 2019.

## 11. Referencias bibliográficas

- ALCALDÍA DE SAHAGÚN - CÓRDOBA. (08 de 02 de 2017). Obtenido de <http://www.sahaguncordoba.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Presentacion.aspx>
- Álvarez Albelo, C. D., Becerra Domínguez, M., Cáceres Alvarado, R. M., Osorno del Rosal, M. d., & Rodríguez Rodríguez, O. M. (s.f.). *INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA ECONÓMICA*. Obtenido de LA OFERTA, LA DEMANDA Y EL MERCADO: [https://campusvirtual.ull.es/ocw/pluginfile.php/5822/mod\\_resource/content/0/Presentacion\\_de\\_Tema\\_2\\_OCW\\_Economia\\_2013.pdf](https://campusvirtual.ull.es/ocw/pluginfile.php/5822/mod_resource/content/0/Presentacion_de_Tema_2_OCW_Economia_2013.pdf)
- Ancheros Salamanca, P. (19 de Sep de 2017). *SlideShare*. Obtenido de <https://www.slideshare.net/paolalancheros/od-gi04-ficha-tecnica-pulpa-pasteurizada>
- ARDILA RODRÍGUEZ, B., & ARDILA BADILLO, G. (2017). *INDUSTRIALIZACIÓN DEL PROCESO DE EXTRACCIÓN DE PULPA Y ACEITE DE PALMA DE COROZO EN LAS VEREDAS DEL BANCO, MAGDALENA*. Obtenido de <http://repository.udistrital.edu.co/bitstream/11349/7773/1/ArdilaRodr%C3%ADguezBlancaLiliana2017.pdf>
- Arenas, J. (2004). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios de entretenimiento a partir del suministro de juguetes de peluche personalizados en Colombia. (Tesis de grado)*. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá (Cundinamarca, Colombia).
- Asawaa. (26 de 12 de 2017). Obtenido de <https://asawaa.com/corozo/>
- BBC Mundo. (22 de mayo de 2017). *BBC NEWS MUNDO*. Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-40004184>

Bernal, R., & Galeano, G. (2013). *Cosechar sin destruir Aprovechamiento sostenible de aplmas colombianas*. Bogotá, D.C: Facultad de Ciencias-Instituto de Ciencias Naturales.

Universidad Nacional de Colombia.

Bravo Carrasco, J. (2009). *Gestión de procesos con Responsabilidad Social*. Santiago, Chile: EVOLUCIÓN S.A. .

Campa Planas, Fernando (2014). *Guía práctica para la creación de empresas*. Editorial URV. Ciudad de Tarragona.

Castrillón Ortega, A. (2014). *Fundamentos generales de Administración*. Medellín, Colombia: Centro Editorial Esumer.

Colombia Turismo web. (21 de noviembre de 2019). Obtenido de

<http://www.colombiaturismoweb.com/DEPARTAMENTOS/CORDOBA/MUNICIPIOS/SAHAGUN/SAHAGUN.htm>

*Conceptodefinicion.de*. (18 de 07 de 2019). Obtenido de <https://conceptodefinicion.de/metodo-cuantitativo/>

*Corporación Colombiana Internacional*. (2019). Obtenido de <http://www.cci.org.co/inicio/>

CVS. (2015). Obtenido de <https://cvs.gov.co/web/cobertura-geografica/>

Departamento Administrativo de la Función Pública. (Sep de 2015). *Guía para Establecer o Modificar el Manual Específico de Funciones y de Competencias Laborales*. Bogotá D.C, Colombia. Obtenido de *Guía para Establecer o Modificar el Manual Específico de Funciones y de Competencias Laborales*.

Dr. GUEVARA PÉREZ, A. (2015). Obtenido de *ELABORACIÓN DE PULPAS, ZUMOS, NÉCTARES, DESHIDRATADOS, OSMODESHIDRATADOS Y FRUTA CONFITADA:*

<http://www.lamolina.edu.pe/postgrado/pmdas/cursos/dpactl/lecturas/Separata%20Pulpas%20n%C3%A8ctares,%20merm%20desh,%20osmodes%20y%20fruta%20confitada.pdf>

Elche, o. o. (s.f.). *Manual para la creación de empresas por universitarios*. Obtenido de <https://observatorio.umh.es/files/2011/06/2002-manual-para-la-creacion-de-empresas-por-universitarios.pdf>

Fernández Arenas, J. (s.f.).

Florence Tartanac, O. d. (04 de 2001). *Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la alimentación*. Obtenido de [http://www.fao.org/tempref/GI/Reserved/FTP\\_FaoRlc/old/prior/desrural/agroindustria/linea.htm](http://www.fao.org/tempref/GI/Reserved/FTP_FaoRlc/old/prior/desrural/agroindustria/linea.htm)

*Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario - FINAGRO*. (2019). Obtenido de <https://www.finagro.com.co/>

Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. [En línea]. Obtenido de <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>

*Fruta pasión, pasión por la fruta*. (16 de Junio de 2019). Obtenido de <https://frutapasion.es/corozo-fruta-palma/>

FUNSOSTENIBLE-CVS. (11 de 2017). *CONVENIO DE COOPERACIÓN N° 032 DEL 2016 CELEBRADO ENTRE LA CORPORACIÓN AUTÓNOMA REGIONAL DE LOS VALLES DEL SINÚ Y DEL SAN JORGE – CVS Y LA FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LAS REGIONES COLOMBIANAS – FUNSOSTENIBLE*. Obtenido de <https://cvs.gov.co/web/wp-content/docs/docinteres/PGOF.pdf>

GS1 Colombia. (s.f.). *GS1 Colombia*. Obtenido de  
<https://www.gs1co.org/Serviciosysoluciones/Identificaci%C3%B3n/que-es-el-codigo-de-barras.aspx>

Yuni José, Alberto Urbano Claudio Ariel. (2014). *Recursos metodológicos para la preparación de proyecto de investigación*, 1ª edición. Córdoba. Editorial Brujas.

*La empresa y su organización*. (s.f.). Obtenido de  
<https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf>

Martínez Barrada, E., & Morales Chica, S. (2016). Obtenido de  
<https://repository.upb.edu.co/handle/20.500.11912/2826>

Marulanda, J. Correa, G. y Mejía, L. (2009). *Emprendimiento: Visiones desde las teorías del comportamiento humano*. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (66); 153-168.

*Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural*. (s.f.). Obtenido de  
<http://www.minagricultura.gov.co/>

*Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible 2019*. (s.f.). Obtenido de  
<http://www.minambiente.gov.co/>

*Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. (s.f.). Obtenido de  
<http://www.mincomercio.gov.co/>

Moreno Castro, Tercila (Mayo del 2016). *Emprendimiento y plan de negocio Primera edición*. Editorial RIL Cuidad: Santiago de Chile

Muñiz, M. (2016). *Tres elementos claves para emprender*. *Cuadernos de la Mujer*, (69); 7-12.

*nueva-iso-9001-2015*. (5 de Mayo de 2016). Obtenido de <https://www.nueva-iso-9001-2015.com/2016/05/como-es-un-mapa-procesos-basado-norma-iso-9001-2015/>

Pérez Porto, J., & Merino, M. (2012). Obtenido de Definicion.de: <https://definicion.de/metodo-deductivo/>

*Procolombia*. (s.f.). Obtenido de

<https://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/agroindustria.html>

*Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo*. (s.f.). Obtenido de

<https://www.co.undp.org/>

*RESOLUCION 619 DE 1997*. (julio de 7). Obtenido de

[https://www.cortolima.gov.co/sites/default/files/images/stories/nuestra/normatividad/aire/res\\_619\\_1997.pdf](https://www.cortolima.gov.co/sites/default/files/images/stories/nuestra/normatividad/aire/res_619_1997.pdf)

Rajadell Carreras Manel (2019). *Creatividad. Emprendimiento y mejora continua*. Editorial

Reventé S.A. Barcelona.

Rajadell Carreras, Manel (2003). *Creación de empresas primera edición*. Editorial ediciones

Upc. Ciudad de Barcelona.

Ramiro Antonio, Zuluaga Giraldo (2007). *Creación y consolidación de empresa*. ecoe ediciones.

Ciudad de Bogotá.

Reyes, F. (2013). *Derecho Societario en Estados Unidos y La Unión Europea (Cuarta ed.)*.

Bogotá: Legis Editores S.A. Obtenido de Derecho Societario en Estados Unidos y La

Unión Europea (Cuarta ed.). Bogotá: Legis Editores S.A.

Sapag Chain, Nassir; Sapag Chain, Reinaldo. *Preparación y Evaluación de proyectos*. McGraw-

Hill Interamericana S.A., 2008. Obtenido de:

[http://www.delfabro.cl/preparacinyevaluacindeproyectos\\_nassirsapag5edi.pdf](http://www.delfabro.cl/preparacinyevaluacindeproyectos_nassirsapag5edi.pdf)

Sen, A. (2009). *Desarrollo y libertad*. Buenos Aires: Ed. Planeta.



## 12. Anexos

### Anexo 1. Análisis de resultados del estudio de mercado

#### **Cuestionario dirigido a los habitantes del municipio de Sahagún para determinar la demanda de pulpa de corozo.**

Objetivo: Determinar el consumo de pulpa de Corozo en el Municipio de Sahagún.

Nombre: \_\_\_\_\_ Dirección: \_\_\_\_\_

#### Preguntas.

1. ¿Consumiría usted pulpa de Corozo?

a. Sí b. No.

2. ¿Cuántos gramos estaría dispuesto a consumir semanalmente?

a .100g. b. 200g. c .300g. d.400g. e. 500g. f.1.000

3. ¿Con que frecuencia consumiría la pulpa de fruta de corozo?

a. Diariamente. b. Semanalmente. c. Mensualmente. d. Quincenalmente. e. Otros

4. ¿En qué presentación preferiría el producto?

a. Bolsas. b. Tarros. c. Otros

5. ¿Dónde le gustaría comprar el producto?

a. Tienda de barrio. b. supermercado. c. Distribuidor. d. otros.

6. ¿En qué lugar consumiría el producto?

a. Casa b. Restaurante c. Hoteles d. otros

7. ¿Por qué le gustaría consumir pulpa de Corozo?

a. Fácil preparación b. Acceso de compra

8. ¿Qué uso le daría al producto?

a. Jugos      b. Dulces.      c. Mermeladas      d. Vinos      e. Otros

9. ¿En qué presentación preferiría la pulpa?

a. dulce b. simple c. fresca d. congelada

10. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el producto?

a. 1.200. a 2.000.

b. 2.200 a 4.000.

c. 4000 a 500

d. 500 A 1.000

11. ¿Está de acuerdo que se ofrezca el producto?

a. Si    b. No

12. ¿Por qué medio le gustaría recibir información del producto?

a. Facebook    b. Whatsapp    c. Correo electrónico d. Otros

13. ¿Qué impacto le genera la propuesta del producto?

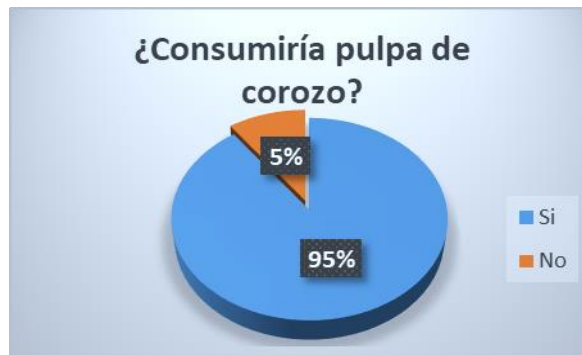
## Análisis de resultados

*Tabla 45. ¿Consumiría usted pulpa de Corozo?*

Pregunta	Nro. Personas	%
Si	362	95%
No	19	5 %
Total	381	100

Fuente: Elaboración propia

*Figura 9. ¿Consumiría usted pulpa de Corozo?*



Fuente: Elaboración propia

Se puede deducir que de los 4.8978 habitantes el 95% consumiría la pulpa de Corozo en su totalidad 46.529 habitantes, de las 380 personas encuestadas el 95% de ellas respondió que si consumiría la pulpa de corozo y el 5% dijo que no consumiría la pulpa de corozo, al opinar, que el producto no es de su preferencia, ni gusto, finalmente, otro grupo de encuestados opinó que por cuestiones médicas es mejor no consumir la pulpa.

**Tabla 46. ¿Cuántos gramos estaría dispuesto a consumir semanalmente?**

Pregunta	Nro. Personas	%
<b>100 gr</b>	11	3%
<b>+ 500 gr</b>	25	7%
<b>400 gr</b>	43	12%
<b>300 gr</b>	67	18%
<b>200 gr</b>	101	28%
<b>500 gr</b>	115	32%
<b>Total gr</b>	362	100 %

Fuente: Elaboración propia

**Figura 10. ¿Cuántos gramos estaría dispuesto a consumir semanalmente?**



Fuente: Elaboración propia

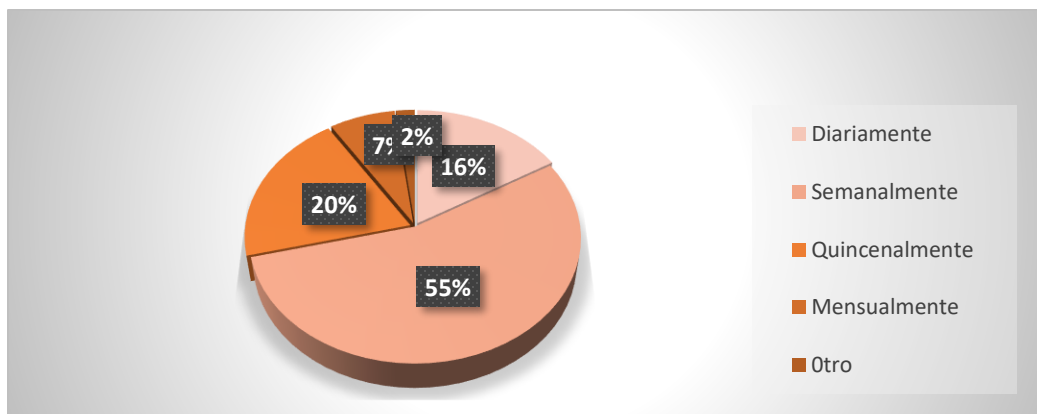
De las 380 personas encuestadas se eligió la presentación de 500gm de pulpa de corozo por tener un puntaje del 32%, el 28% nos dijo que consumiría 200gm del producto, el 18% respondió que consumiría 300gm, el 12% 400gm, el 7% consumiría más 500gm y solo el 3% dijo que consumiría al menos 200gm de pulpa de corozo.

**Tabla 47. ¿Con qué frecuencia consumiría la pulpa de fruta de corozo?**

<b>Respuesta</b>	<b>Nro. Personas</b>	<b>%</b>
<b>Diariamente</b>	61	16%
<b>Semanalmente</b>	209	55%
<b>Quincenalmente</b>	76	20%
<b>Mensualmente</b>	27	7%
<b>Otro</b>	8	2%
<b>Total</b>	362	100%

Fuente: Elaboración propia

**Figura 11. ¿Con qué frecuencia consumiría la pulpa de fruta de corozo?**



Fuente: Elaboración propia

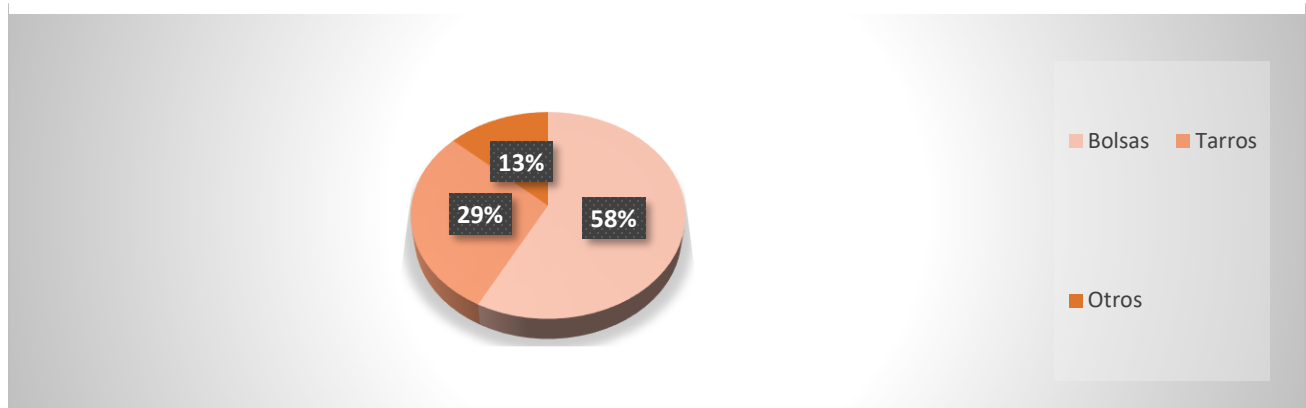
De las 362 personas encuestadas el 54% de ellas respondió que consumirían la pulpa de fruta semanalmente, el 20% quincenal, el 16% diariamente, el 7% mensualmente, el 3% otro. Siendo la frecuencia de semanal la más preferida.

**Tabla 48. ¿En qué presentación preferiría el producto?**

<b>Pregunta</b>	<b>Nro. Personas</b>	<b>%</b>
<b>Bolsas</b>	205	58%
<b>Tarros</b>	104	29%
<b>Otros</b>	46	13%
<b>Total</b>	362	100%

Fuente: Elaboración propia

**Figura 12. ¿En qué presentación preferiría el producto?**



fuentes: Elaboración propia

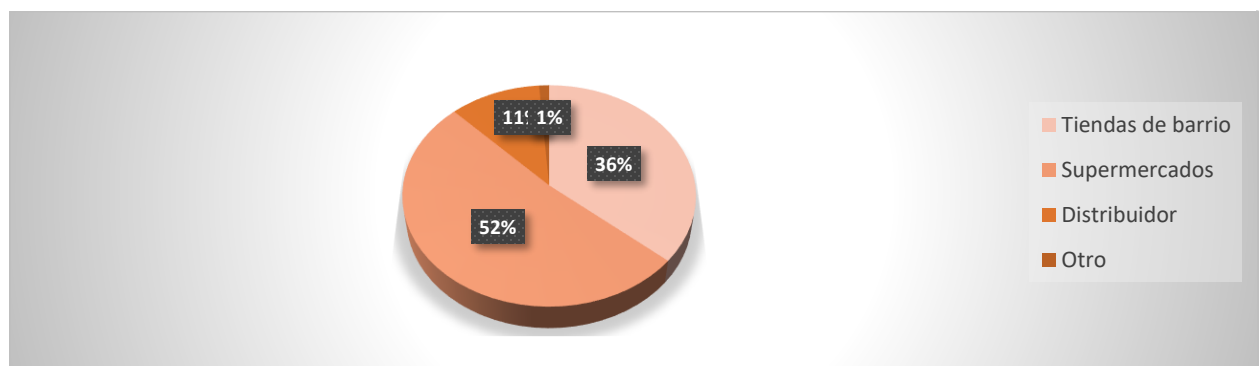
De las 362 personas que encuestamos el 58% de ellas respondió preferir el producto en bolsas, el 29% dijo que la prefería en tarros y el 13% que quería que fuera material en el cual se pueda colaborar con el cuidado del medio ambiente. Con aceptación del 58% de los encuestados se eligió empaquetar el producto en la presentación de bolsas de polietileno.

**Tabla 49. ¿Dónde le gustaría comprar el producto?**

Pregunta	Nro. Personas	%
Tiendas de barrios	128	36%
Supermercados	185	52%
Distribuidor	39	11%
Otros	3	1%
Total	362	100%

Fuente: Elaboración propia

**Figura 13. ¿Dónde le gustaría comprar el producto?**



fuentes: Elaboración propia

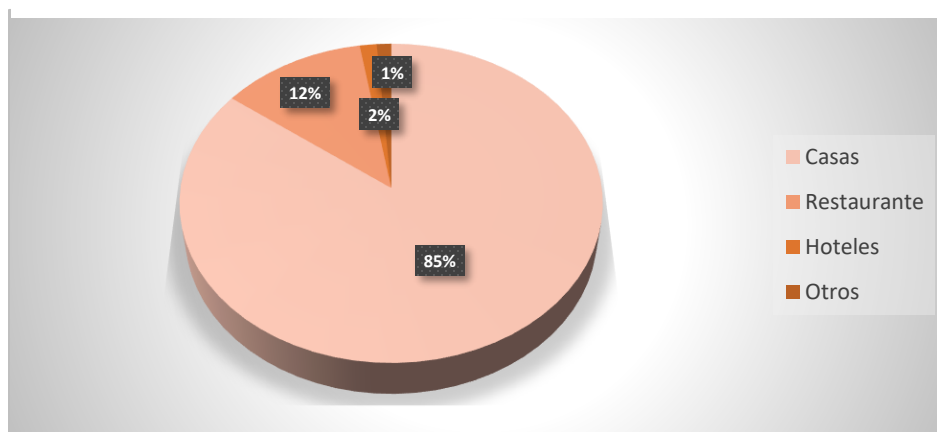
De las 362 personas encuestadas el 52% prefiere comprar la pulpa de fruta en el supermercado por pensar que, de esta forma, el producto es más seguro y se maneja mejor higiene, el 36% dice que prefiere comprarlo en la tienda de su barrio por quedarles más cerca, el 11% dice que tiene distribuidores que les pueden llevar su producto a un precio más bajo, mientras que el 1% dice que existe otra manera de obtener su producto.

**Tabla 50. ¿En qué lugar consumiría el producto?**

<b>Pregunta</b>	<b>Nro. Personas</b>	<b>%</b>
<b>Casas</b>	302	85%
<b>Restaurantes</b>	43	12%
<b>Hoteles</b>	7	2%
<b>Otros</b>	3	1%
<b>Total</b>	362	100%

Fuente: Elaboración propia

**Figura 14. ¿En qué lugar consumiría el producto?**



Fuente: Elaboración propia

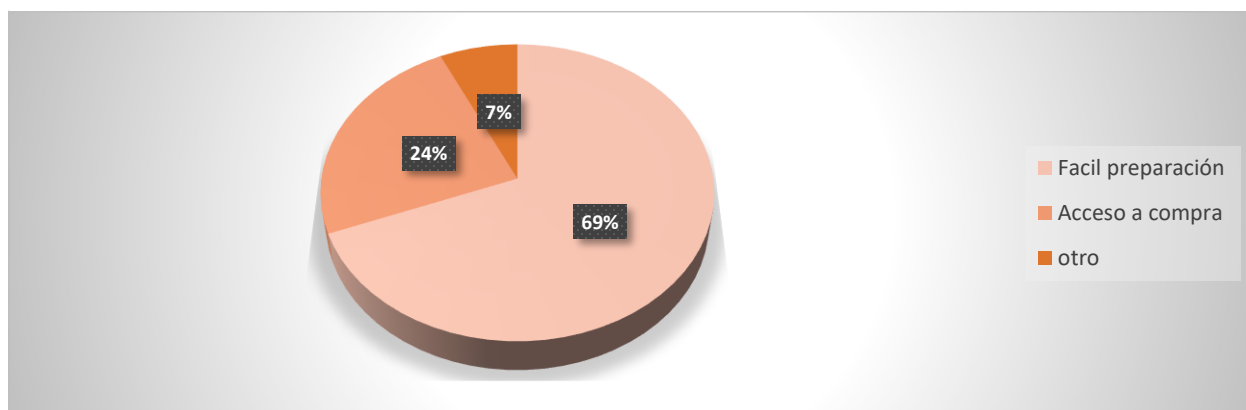
De 362 personas encuestadas el 85% dijo que consumiría su producto en la casa pues, ahí pueden compartir con la familia, el 12% dijo que en restaurantes puesto que, pasan viajando a otras partes del país, 2% dice que, en hoteles, ya que, es ahí donde viven, y el 1% dice que es un producto que en cualquier parte se puede consumir.

**Tabla 51. ¿Por qué le gustaría consumir pulpa de Corozo?**

Pregunta	Nro. Personas	%
Fácil preparación	245	69%
Acceso a compra	85	24%
Otro	25	7%
Total	362	100%

Fuente: Elaboración propia

**Figura 15. ¿Por qué le gustaría consumir pulpa de Corozo?**



Fuente: Elaboración propia

De las 362 personas encuestadas en el 69% dice gustarle consumir la pulpa, ya que, tiene fácil preparación, el 24% dice que tiene acceso de compra y el 7% dice que les gustaría consumirla por ser de fácil su preparación.

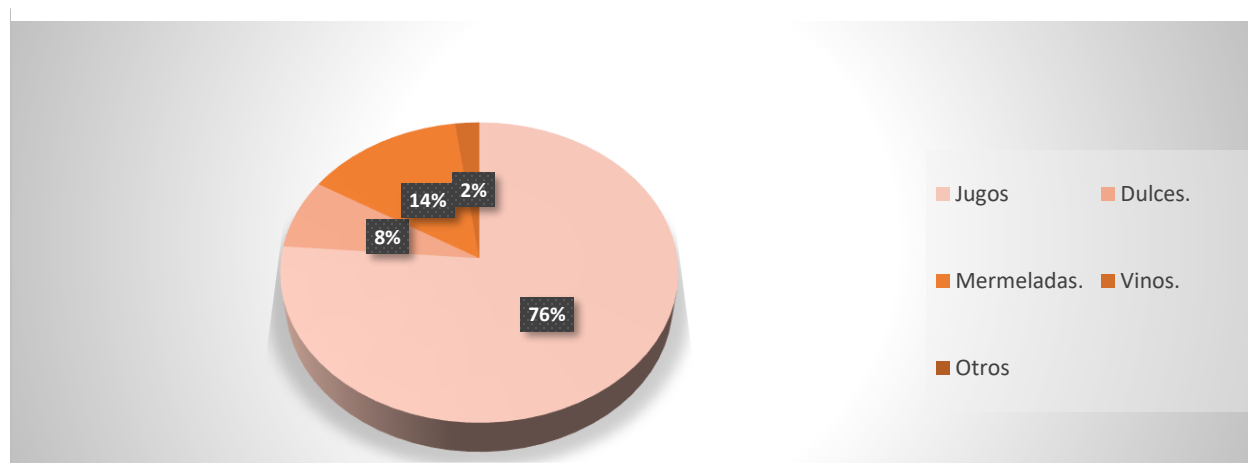
**Tabla 52. ¿Qué uso le daría al producto?**

Pregunta	Nro. Personas	%
Jugos	270	76%
Dulces	28	8%
Mermeladas	50	14%
Vinos	7	2%
Otros	0	0%
Total	362	100%

Fuente: Elaboración propia



*Figura 16. ¿Qué uso le daría al producto?*



Fuentes: Elaboración propia

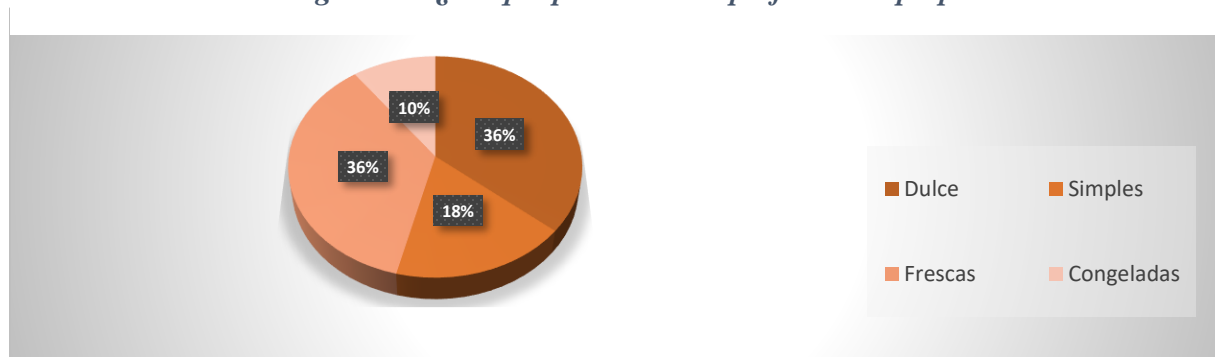
De las 362 personas encuestadas el 76% respondió que usarían la pulpa de corozo para jugos, el 14% dijo que ellos querían hacer mermelada con la pulpa, el 8% dijo que un delicioso dulce quedaría perfecto, el 2% dijo que querían probarla vino de corozo.

*Tabla 53. ¿En qué presentación preferiría la pulpa?*

Pregunta	Nro. Personas	%
Dulce	129	36%
Simple	129	36%
Frescas	57	16%
Congeladas	36	10%
Total	362	100%

Fuente: Elaboración propia

**Figura 17. ¿En qué presentación preferiría la pulpa?**



Fuente: Elaboración propia

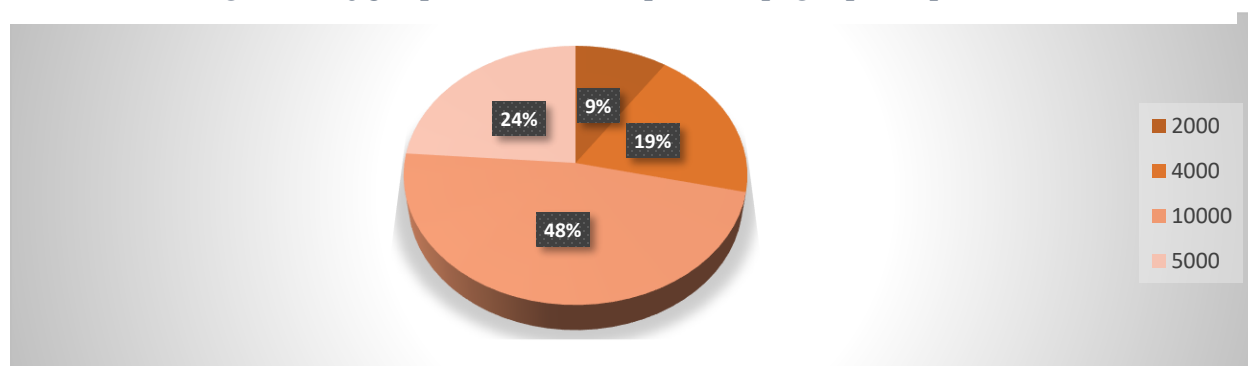
De 362 personas encuestadas el 36% dijo que prefería la pulpa fresca, el 36% dijo que dulce, ya que, no tendían a endulzarla, el 18% dijo preferirla simple, mientras que el 10% prefiere que la pulpa venga congelada.

**Tabla 54. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el producto?**

Pregunta	Nro. Personas	%
\$2.000	32	9%
\$4.000	67	19%
\$1.000	171	48%
\$5.000	85	24%
Total	362	100%

Fuente: Elaboración propia

**Figura 18. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el producto?**



Fuente: Elaboración propia

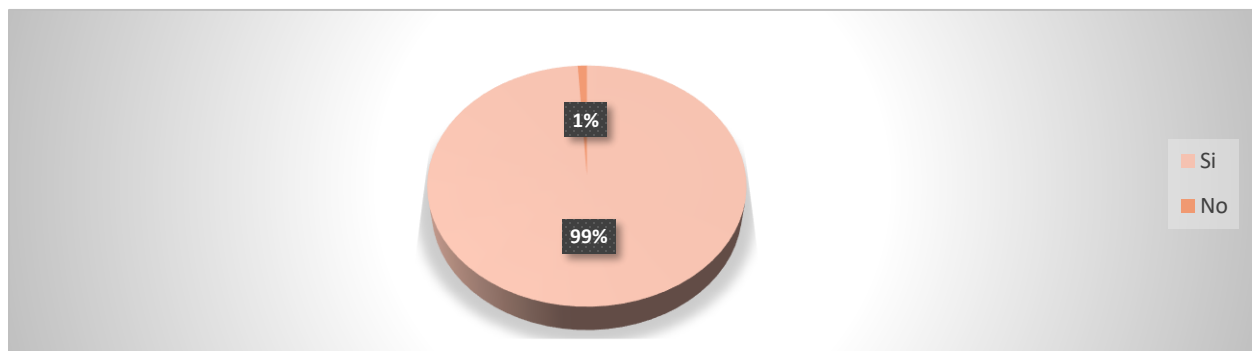
De 362 personas encuestadas el 48% de ellas estarían dispuestas a pagar \$1.000 por la pulpa, el 24% estarían dispuesto a pagar \$5.000 dependiendo los gramos que traiga el empaque donde venga la pulpa, el 19% dijo que pagaría \$4.000 y el 9% preferiría pagar \$2.000 debido a que ellos dicen que es barato el corozo por encontrarse en temporada.

*Tabla 55. ¿Está de acuerdo con que se ofrezca el producto?*

<b>Pregunta</b>	<b>Nro. Personas</b>	<b>%</b>
<b>Si</b>	<b>351</b>	<b>99%</b>
<b>No</b>	<b>4</b>	<b>1%</b>
<b>Total</b>	<b>362</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

*Figura 19. ¿Está de acuerdo con que se ofrezca el producto?*



Fuente: Elaboración propia

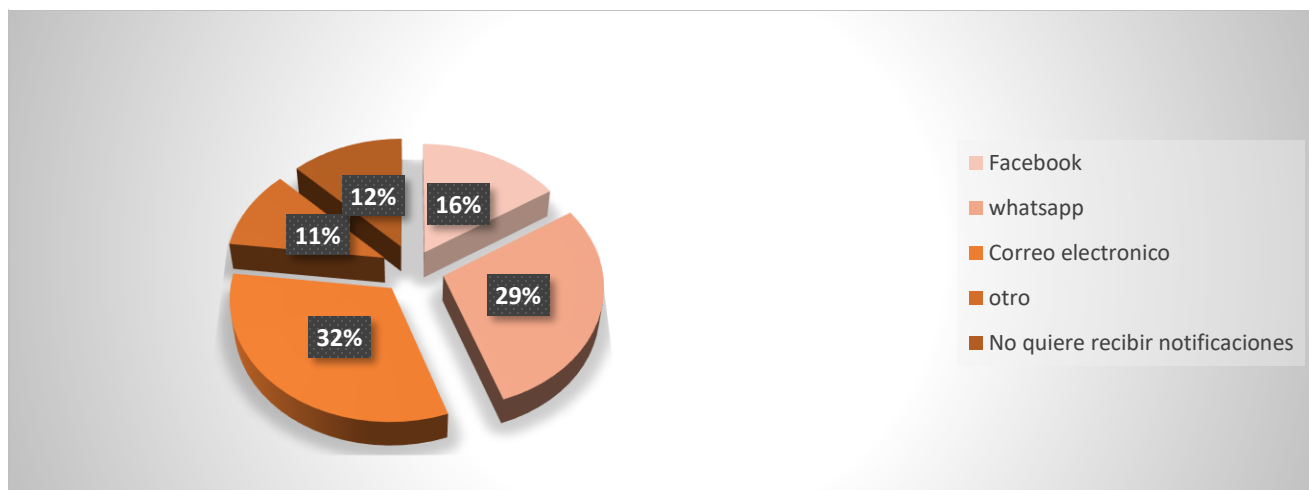
De las 362 personas encuestadas el 99% dijo que si estaba de acuerdo con que se ofrezca este producto, ya que, lo ve diferente e inovador y solo el 1% dijo que no ya que no le gusta la fruta.

**Tabla 56. ¿Por qué medio le gustaría recibir información del producto?**

Pregunta	Nro. Personas	%
Facebook	57	16%
Whatsapp	103	29%
Correo electrónico	113	32%
Otro	39	11%
No quiere recibir notificaciones	43	12%
Total	362	110%

Fuente: Elaboración propia

**Figura 20. ¿Por qué medio le gustaría recibir información del producto?**



Fuente: Elaboración propia

De las 362 personas encuestadas el 32% respondieron querer recibir información del producto vía correo electrónico, el 29% dijo preferirla por whatsapp, el 16% quiere que llegue a su Facebook toda la información necesaria, el 12% no quiere recibir notificaciones por ningún medio, y el 11% dice que por otro medio como una llamada telefónica sería considerable.

### **13. ¿Qué impacto le genera la propuesta del producto?**

Esta fue una pregunta abierta donde las personas dejaron su comentario sobre el producto, algunas de ellas nos dijeron que era muy novedoso ofrecer este producto, otras dijeron que era una buena alternativa para ofrecer la fruta permanentemente, otro lado, hubo personas que se sorprendieron al escuchar dicha alternativa para comprar y consumir corozo sin realizar todo el proceso que este implica, por último, algunas personas comentaron que ya habían consumido este producto en esta presentación en otras ciudades de Colombia, pero, todas a su vez apuntando a la aprobación del producto.

## **Anexo 2. Reglamento Interno de trabajo**

El reglamento Interno de Trabajo de Pulpas Sabana S.A.S. está dentro de las regulaciones consagradas en el Código Sustantivo de Trabajo.

### **REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO**

#### **CAPÍTULO I**

ART. 1º—El presente reglamento interno de trabajo prescrito por la empresa Pulpas Sabana domiciliada en la vía principal del Barrio Santa Lucía, de la ciudad de Sahagún y a sus disposiciones quedan sometidas tanto la empresa como todos sus trabajadores. Este reglamento hace parte de los contratos individuales de trabajo, celebrados o que se celebren con todos los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, que sin embargo sólo pueden ser favorables al trabajador.

#### **CAPÍTULO II**

##### **Condiciones de admisión**

ART. 2º—Quien aspire a desempeñar un cargo en la empresa Pulpas Sabana S.A.S debe hacer la solicitud por escrito para su registro como aspirante y acompañar los siguientes documentos:

- a) Cédula de ciudadanía o tarjeta de identidad según sea el caso.
- b) Autorización escrita del Ministerio de la Protección Social o en su defecto la primera autoridad local, a solicitud de los padres y, a falta de estos, el defensor de familia, cuando el aspirante sea menor de diecicho (18) años.
- c) Certificado del último empleador con quien haya trabajado en que conste el tiempo de servicio, la índole de la labor ejecutada y el salario devengado.

d) Certificado de personas honorables sobre su conducta y capacidad y en su caso del plantel de educación donde hubiere estudiado.

PAR.—El empleador podrá establecer en el reglamento, además de los documentos mencionados, todos aquellos que considere necesarios para admitir o no admitir al aspirante sin embargo, tales exigencias no deben incluir documentos, certificaciones o datos prohibidos expresamente por las normas jurídicas para tal efecto así, es prohibida la exigencia de la inclusión en formatos o cartas de solicitud de empleo “datos acerca del estado civil de las personas, número de hijos que tenga, la religión que profesan o el partido político al cual pertenezca” (L. 13/72, art. 1º); lo mismo que la exigencia de la prueba de gravidez para las mujeres, solo que se trate de actividades catalogadas como de alto riesgo (art. 43, C.N., arts. 1º y 2º, Convenio N° 111 de la OIT, Res. 3941/94 del Mintrabajo), el examen de sida (D.R. 559/91, art. 22), ni la libreta militar (D. 2150/95, art. 111).

#### Período de prueba

ART. 3º—La empresa una vez admitido el aspirante podrá estipular con él un período inicial de prueba que tendrá por objeto apreciar por parte de la empresa, las aptitudes del trabajador y por parte de este, las conveniencias de las condiciones de trabajo (CST, art. 76).

ART. 4º—El período de prueba debe ser estipulado por escrito y en caso contrario los servicios se entienden regulados por las normas generales del contrato de trabajo (CST, art. 77, num. 1º).

ART. 5º—El período de prueba no puede exceder de dos (2) meses. En los contratos de trabajo a término fijo, cuya duración sea inferior a 1 año, el período de prueba no podrá ser superior a la quinta parte del término inicialmente pactado para el respectivo contrato, sin que pueda exceder de dos meses.

Cuando entre un mismo empleador y trabajador se celebren contratos de trabajo sucesivos, no es válida la estipulación del período de prueba, salvo para el primer contrato (L. 50/90, art. 7°).

ART. 6°—Durante el período de prueba, el contrato puede darse por terminado unilateralmente en cualquier momento y sin previo aviso, pero si expirado el período de prueba y el trabajador continuare al servicio del empleador, con consentimiento expreso o tácito, por ese solo hecho, los servicios prestados por aquel a este, se considerarán regulados por las normas del contrato de trabajo desde la iniciación de dicho período de prueba. Los trabajadores en período de prueba gozan de todas las prestaciones (CST, art. 80).

### **CAPÍTULO III**

#### **Trabajadores accidentales o transitorios**

ART. 7°—Son meros trabajadores accidentales o transitorios, los que se ocupen en labores de corta duración no mayor de un mes y de índole distinta a las actividades normales de la empresa. Estos trabajadores tienen derecho, además del salario, al descanso remunerado en dominicales y festivos (CST, art. 6°).

### **CAPÍTULO IV**

#### **Horario de trabajo**

ART. 8°—Las horas de entrada y salida de los trabajadores son las que a continuación se expresan así:

Días laborables. (Ejemplo: los días laborables para el personal administrativo son de lunes a sábado medio día y para el personal operativo de lunes a domingo).

Ejemplos

Personal administrativo

Lunes a Sábado



Mañana:

8:00 a.m. a 12:00 m.

Hora de almuerzo:

12:00 m. a 1:59 p.m.

Tarde:

2:00 p.m. a 5:00 p.m.

PAR.—Para las empresas que laboran el día domingo. Por cada domingo o festivo trabajado se reconocerá un día compensatorio remunerado a la semana siguiente.

PAR. 1º—Cuando la empresa tenga más de cincuenta (50) trabajadores que laboren cuarenta y ocho (48) horas a la semana, estos tendrán derecho a que dos (2) horas de dicha jornada, por cuenta del empleador, se dediquen exclusivamente a actividades recreativas, culturales, deportivas o de capacitación (L. 50/90, art. 21).

PAR. 2º—Jornada laboral flexible. (L. 789/2002, art. 51) Modificó el inciso primero del literal C), incluyó el d) artículo 161 del Código Sustantivo del Trabajo.

c) El empleador y el trabajador pueden acordar temporal o indefinidamente la organización de turnos de trabajo sucesivos, que permitan operar a la empresa o secciones de la misma sin solución de continuidad durante todos los días de la semana, siempre y cuando el respectivo turno no exceda de seis (6) horas al día y treinta y seis (36) a la semana.

d) El empleador y el trabajador podrán acordar que la jornada semanal de cuarenta y ocho (48) horas se realice mediante jornadas diarias flexibles de trabajo, distribuidas en máximo seis días a la semana con un día de descanso obligatorio, que podrá coincidir con el domingo. En este, el número de horas de trabajo diario podrá repartirse de manera variable durante la respectiva semana y podrá ser de mínimo cuatro (4) horas continuas y hasta diez (10) horas

diarias sin lugar a ningún recargo por trabajo suplementario, cuando el número de horas de trabajo no exceda el promedio de cuarenta y ocho (48) horas semanales dentro de la jornada ordinaria de 6 a.m. a 10 p.m. (L. 789/2002, art. 51).

## **CAPÍTULO V**

### **Las horas extras y trabajo nocturno**

ART. 9º—Trabajo ordinario y nocturno. Artículo 25 Ley 789 de 2002 que modificó el artículo 160 del Código Sustantivo del Trabajo quedará así:

1. Trabajo ordinario es el que se realiza entre las seis horas (6:00 a.m.) y las veintidós horas (10:00 p.m.).
2. Trabajo nocturno es el comprendido entre las veintidós horas (10:00 p.m.). y las seis horas (6:00 a.m.).

ART. 10.—Trabajo suplementario o de horas extras es el que se excede de la jornada ordinaria y en todo caso el que excede la máxima legal (CST, art. 159).

ART. 11.—El trabajo suplementario o de horas extras, a excepción de los casos señalados en el artículo 163 del Código Sustantivo del Trabajo, sólo podrá efectuarse en dos (2) horas diarias y mediante autorización expresa del Ministerio de la Protección Social o de una autoridad delegada por este (D. 13/67, art. 1º).

ART. 12.—Tasas y liquidación de recargos.

1. El trabajo nocturno, por el solo hecho de ser nocturno se remunera con un recargo del treinta y cinco por ciento (35%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno, con excepción del caso de la jornada de treinta y seis (36) horas semanales prevista en el artículo 20 literal c) de la Ley 50 de 1990.

2. El trabajo extra diurno se remunera con un recargo del veinticinco por ciento (25%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno.

3. El trabajo extra nocturno se remunera con un recargo del setenta y cinco por ciento (75%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno.

4. Cada uno de los recargos antedichos se produce de manera exclusiva, es decir, sin acumularlo con alguno otro (L. 50/90, art. 24).

PAR.—La empresa podrá implantar turnos especiales de trabajo nocturno, de acuerdo con lo previsto por el Decreto 2352 de 1965.

ART. 13.—La empresa no reconocerá trabajo suplementario o de horas extras sino cuando expresamente lo autorice a sus trabajadores de acuerdo con lo establecido para tal efecto en el artículo 11 de este reglamento.

PAR. 1º—En ningún caso las horas extras de trabajo, diurnas o nocturnas, podrán exceder de dos (2) horas diarias y doce (12) semanales.

PAR. 2º—Descanso en día sábado. Pueden repartirse las cuarenta y ocho (48) horas semanales de trabajo ampliando la jornada ordinaria hasta por dos horas, por acuerdo entre las partes, pero con el fin exclusivo de permitir a los trabajadores el descanso durante todo el sábado. Esta ampliación no constituye trabajo suplementario o de horas extras.

## **CAPÍTULO VI**

### **Días de descanso legalmente obligatorios**

ART. 14.—Serán de descanso obligatorio remunerado, los domingos y días de fiesta que sean reconocidos como tales en nuestra legislación laboral.

1. Todo trabajador, tiene derecho al descanso remunerado en los siguientes días de fiesta de carácter civil o religioso: 1º de enero, 6 de enero, 19 de marzo, 1º de mayo, 29 de junio, 20 de

julio, 7 de agosto, 15 de agosto, 12 de octubre, 1º de noviembre, 11 de noviembre, 8 y 25 de diciembre, además de los días jueves y viernes santos, Ascensión del Señor, Corpus Christi y Sagrado Corazón de Jesús.

2. Pero el descanso remunerado del seis de enero, diecinueve de marzo, veintinueve de junio, quince de agosto, doce de octubre, primero de noviembre, once de noviembre, Ascensión del Señor, Corpus Christi y Sagrado Corazón de Jesús, cuando no caigan en día lunes se trasladarán al lunes siguiente a dicho día. Cuando las mencionadas festividades caigan en domingo, el descanso remunerado, igualmente se trasladará al lunes.

3. Las prestaciones y derechos que para el trabajador originen el trabajo en los días festivos, se reconocerá en relación al día de descanso remunerado establecido en el inciso anterior (L. 51, art. 1º, dic. 22/83).

PAR. 1º—Cuando la jornada de trabajo convenida por las partes, en días u horas, no implique la prestación de servicios en todos los días laborables de la semana, el trabajador tendrá derecho a la remuneración del descanso dominical en proporción al tiempo laborado (L. 50/90, art. 26, num. 5º).

PAR. 2º—Labores agropecuarias. Los trabajadores de empresas agrícolas, forestales y ganaderas que ejecuten actividades no susceptibles de interrupción, deben trabajar los domingos y días de fiesta remunerándose su trabajo en la forma prevista en el artículo 25 de la Ley 789 de 2002 y con derecho al descanso compensatorio (L. 50/90, art. 28).

PAR. 3º—Trabajo dominical y festivo. (L. 789/2002, art. 26) modificó artículo 179 del Código Sustantivo del Trabajo.

1. El trabajo en domingo y festivos se remunerará con un recargo del setenta y cinco por ciento (75%) sobre el salario ordinario en proporción a las horas laboradas.

2. Si con el domingo coincide otro día de descanso remunerado sólo tendrá derecho el trabajador, si trabaja, al recargo establecido en el numeral anterior.

3. Se exceptúa el caso de la jornada de treinta y seis (36) horas semanales previstas en el artículo 20 literal c) de la Ley 50 de 1990 (L. 789/2002, art. 26).

PAR. 3.1.—El trabajador podrá convenir con el empleador su día de descanso obligatorio el día sábado o domingo, que será reconocido en todos sus aspectos como descanso dominical obligatorio institucionalizado.

Interprétese la expresión dominical contenida en el régimen laboral en este sentido exclusivamente para el efecto del descanso obligatorio.

Las disposiciones contenidas en los artículos 25 y 26 de la Ley 789 del 2002 se aplazarán en su aplicación frente a los contratos celebrados antes de la vigencia de la presente ley hasta el 1º de abril del año 2003.

Aviso sobre trabajo dominical. Cuando se tratare de trabajos habituales o permanentes en domingo, el empleador debe fijar en lugar público del establecimiento, con anticipación de 12 horas lo menos, la relación del personal de trabajadores que por razones del servicio no pueden disponer el descanso dominical. En esta relación se incluirán también el día y las horas de descanso compensatorio (CST, art. 185).

ART. 15.—El descanso en los días domingos y los demás días expresados en el artículo 21 de este reglamento, tiene una duración mínima de 24 horas, salvo la excepción consagrada en el literal c) del artículo 20 de la Ley 50 de 1990 (L. 50/90, art. 25).

ART. 16.—Cuando por motivo de fiesta no determinada en la Ley 51 del 22 de diciembre de 1983, la empresa suspendiere el trabajo, está obligada a pagarlo como si se hubiere realizado. No está obligada a pagarlo cuando hubiere mediado convenio expreso para la suspensión o

compensación o estuviere prevista en el reglamento, pacto, convención colectiva o fallo arbitral. Este trabajo compensatorio se remunerará sin que se entienda como trabajo suplementario o de horas extras (CST, art. 178).

#### Vacaciones remuneradas

ART. 17.—Los trabajadores que hubieren prestado sus servicios durante un (1) año tienen derecho a quince (15) días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas (CST, art. 186, num. 1º).

ART. 18.—La época de vacaciones debe ser señalada por la empresa a más tardar dentro del año subsiguiente y ellas deben ser concedidas oficiosamente o a petición del trabajador, sin perjudicar el servicio y la efectividad del descanso.

El empleador tiene que dar a conocer al trabajador con 15 días de anticipación la fecha en que le concederán las vacaciones (CST, art. 187).

ART. 19.—Si se presenta interrupción justificada en el disfrute de las vacaciones, el trabajador no pierde el derecho a reanudarlas (CST, art. 188).

ART. 20.—Se prohíbe compensar las vacaciones en dinero, pero el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social puede autorizar que se pague en dinero hasta la mitad de ellas en casos especiales de perjuicio para la economía nacional o la industria; cuando el contrato termina sin que el trabajador hubiere disfrutado de vacaciones, la compensación de estas en dinero procederá por un año cumplido de servicios y proporcionalmente por fracción de año. En todo caso para la compensación de vacaciones, se tendrá como base el último salario devengado por el trabajador (CST, art. 189).

ART. 21.—En todo caso, el trabajador gozará anualmente, por lo menos de seis (6) días hábiles continuos de vacaciones, los que no son acumulables.

Las partes pueden convenir en acumular los días restantes de vacaciones hasta por 2 años.

La acumulación puede ser hasta por 4 años, cuando se trate de trabajadores técnicos, especializados, y de confianza (CST, art. 190).

ART. 22.—Durante el período de vacaciones el trabajador recibirá el salario ordinario que esté devengando el día que comience a disfrutar de ellas. En consecuencia, sólo se excluirán para la liquidación de las vacaciones el valor del trabajo en días de descanso obligatorio y el valor del trabajo suplementario o de horas extras. Cuando el salario sea variable, las vacaciones se liquidarán con el promedio de lo devengado por el trabajador en el año inmediatamente anterior a la fecha en que se concedan.

ART. 23.—Todo empleador llevará un registro de vacaciones en el que se anotará la fecha de ingreso de cada trabajador, fecha en que toma sus vacaciones, en que las termina y la remuneración de las mismas (D. 13/67, art. 5°).

PAR.—En los contratos a término fijo inferior a un (1) año, los trabajadores tendrán derecho al pago de vacaciones en proporción al tiempo laborado cualquiera que este sea (L. 50/90, art. 3°, par.).

#### Permisos

ART. 24.—La empresa concederá a sus trabajadores los permisos necesarios para el ejercicio del derecho al sufragio y para el desempeño de cargos oficiales transitorios de forzosa aceptación, en caso de grave calamidad doméstica debidamente comprobada, para concurrir en su caso al servicio médico correspondiente, para desempeñar comisiones sindicales inherentes a la organización y para asistir al entierro de sus compañeros, siempre que avisen con la debida oportunidad a la empresa y a sus representantes y que en los dos últimos casos, el número de los

que se ausenten no sea tal, que perjudiquen el funcionamiento del establecimiento. La concesión de los permisos antes dichos estará sujeta a las siguientes condiciones:

- En caso de grave calamidad doméstica, la oportunidad del aviso puede ser anterior o posterior al hecho que lo constituye o al tiempo de ocurrir este, según lo permitan las circunstancias.
- En caso de entierro de compañeros de trabajo, el aviso puede ser hasta con un día de anticipación y el permiso se concederá hasta el 10% de los trabajadores.
- En los demás casos (sufragio, desempeño de cargos transitorios de forzosa aceptación y concurrencia al servicio médico correspondiente) el aviso se hará con la anticipación que las circunstancias lo permitan. Salvo convención en contrario y a excepción del caso de concurrencia al servicio médico correspondiente, el tiempo empleado en estos permisos puede descontarse al trabajador o compensarse con tiempo igual de trabajo efectivo en horas distintas a su jornada ordinaria, a opción de la empresa (CST, art. 57, num. 6°).

## **CAPÍTULO VII**

### **Salario mínimo, convencional, lugar, días, horas de pagos y períodos que lo regulan**

ART. 25.—Formas y libertad de estipulación:

1. El empleador y el trabajador pueden convenir libremente el salario en sus diversas modalidades como por unidad de tiempo, por obra, o a destajo y por tarea, etc., pero siempre respetando el salario mínimo legal o el fijado en los pactos, convenciones colectivas y fallos arbitrales.
2. No obstante lo dispuesto en los artículos 13, 14, 16, 21 y 340 del Código Sustantivo del Trabajo y las normas concordantes con estas, cuando el trabajador devengue un salario ordinario superior a diez (10) salarios mínimos legales mensuales, valdrá la estipulación escrita de un



salario que además de retribuir el trabajo ordinario, compense de antemano el valor de prestaciones, recargos y beneficios tales como el correspondiente al trabajo nocturno, extraordinario o al dominical y festivo, el de primas legales, extralegales, las cesantías y sus intereses, subsidios y suministros en especie; y, en general, las que se incluyan en dicha estipulación, excepto las vacaciones.

En ningún caso el salario integral podrá ser inferior al monto de 10 salarios mínimos legales mensuales, más el factor prestacional correspondiente a la empresa que no podrá ser inferior al treinta por ciento (30%) de dicha cuantía.

3. Este salario no estará exento de las cotizaciones a la seguridad social, ni de los aportes al SENA, ICBF, y cajas de compensación familiar, pero la base para efectuar los aportes parafiscales es el setenta por ciento (70%).

4. El trabajador que desee acogerse a esta estipulación, recibirá la liquidación definitiva de su auxilio de cesantía y demás prestaciones sociales causadas hasta esa fecha, sin que por ello se entienda terminado su contrato de trabajo (L. 50/90, art. 18).

ART. 26.—Se denomina jornal el salario estipulado por días y sueldo, el estipulado con períodos mayores (CST, art. 133).

ART. 27.—Salvo convenio por escrito, el pago de los salarios se efectuará en el lugar en donde el trabajador presta sus servicios durante el trabajo, o inmediatamente después del cese (CST, art. 138, num. 1°).

Períodos de pago:

Ejemplo: quincenales mensuales (uno de los dos o los dos).

ART. 28.—El salario se pagará al trabajador directamente o a la persona que él autorice por escrito así:

1. El salario en dinero debe pagarse por períodos iguales y vencidos. El período de pago para los jornales no puede ser mayores de una semana, y para sueldos no mayor de un mes.

2. El pago del trabajo suplementario o de horas extras y el recargo por trabajo nocturno debe efectuarse junto con el salario ordinario del período en que se han causado o a más tardar con el salario del período siguiente (CST, art. 134).

## **CAPÍTULO VIII**

### **Servicio médico, medidas de seguridad, riesgos profesionales, primeros auxilios en caso de accidentes de trabajo, normas sobre labores en orden a la mayor higiene, regularidad y seguridad en el trabajo**

ART. 29.—Es obligación del empleador velar por la salud, seguridad e higiene de los trabajadores a su cargo. Igualmente, es su obligación garantizar los recursos necesarios para implementar y ejecutar actividades permanentes en medicina preventiva y del trabajo, y en higiene y seguridad industrial, de conformidad al programa de salud ocupacional, y con el objeto de velar por la protección integral del trabajador.

ART. 30.—Los servicios médicos que requieran los trabajadores se prestarán por el Instituto de Seguros Sociales o EPS, ARP, a través de la IPS a la cual se encuentren asignados. En caso de no afiliación estará a cargo del empleador sin perjuicio de las acciones legales pertinentes.

ART. 31.—Todo trabajador dentro del mismo día en que se sienta enfermo deberá comunicarlo al empleador, su representante o a quien haga sus veces el cual hará lo conducente para que sea examinado por el médico correspondiente a fin de que certifique si puede continuar o no en el trabajo y en su caso determine la incapacidad y el tratamiento a que el trabajador debe someterse. Si este no diere aviso dentro del término indicado o no se sometiere al examen médico que se haya ordenado, su inasistencia al trabajo se tendrá como injustificada para los

efectos a que haya lugar, a menos que demuestre que estuvo en absoluta imposibilidad para dar el aviso y someterse al examen en la oportunidad debida.

ART. 32.—Los trabajadores deben someterse a las instrucciones y tratamiento que ordena el médico que los haya examinado, así como a los exámenes y tratamientos preventivos que para todos o algunos de ellos ordena la empresa en determinados casos. El trabajador que sin justa causa se negare a someterse a los exámenes, instrucciones o tratamientos antes indicados, perderá el derecho a la prestación en dinero por la incapacidad que sobrevenga a consecuencia de esa negativa.

ART. 33.—Los trabajadores deberán someterse a todas las medidas de higiene y seguridad que prescriban las autoridades del ramo en general, y en particular a las que ordene la empresa para prevención de las enfermedades y de los riesgos en el manejo de las máquinas y demás elementos de trabajo especialmente para evitar los accidentes de trabajo.

PAR.—El grave incumplimiento por parte del trabajador de las instrucciones, reglamentos y determinaciones de prevención de riesgos, adoptados en forma general o específica, y que se encuentren dentro del programa de salud ocupacional de la respectiva empresa, que la hayan comunicado por escrito, facultan al empleador para la terminación del vínculo o relación laboral por justa causa, tanto para los trabajadores privados como los servidores públicos, previa autorización del Ministerio de la Protección Social, respetando el derecho de defensa (D. 1295/94, art. 91).

ART. 34.—En caso de accidente de trabajo, el jefe de la respectiva dependencia, o su representante, ordenará inmediatamente la prestación de los primeros auxilios, la remisión al médico y tomará todas las medidas que se consideren necesarias y suficientes para reducir al

mínimo, las consecuencias del accidente, denunciando el mismo en los términos establecidos en el Decreto 1295 de 1994 ante la EPS y la ARP.

ART. 35.—En caso de accidente no mortal, aun el más leve o de apariencia insignificante, el trabajador lo comunicará inmediatamente al empleador, a su representante o a quien haga sus veces, para que se provea la asistencia médica y tratamiento oportuno según las disposiciones legales vigentes, indicará, las consecuencias del accidente y la fecha en que cese la incapacidad.

ART. 36.—Todas las empresas y las entidades administradoras de riesgos profesionales deberán llevar estadísticas de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales para lo cual deberán en cada caso determinar la gravedad y la frecuencia de los accidentes de trabajo o de las enfermedades profesionales de conformidad con el reglamento que se expida.

Todo accidente de trabajo o enfermedad profesional que ocurra en una empresa o actividad económica, deberá ser informado por el empleador a la entidad administradora de riesgos profesionales y a la entidad promotora de salud, en forma simultánea, dentro de los dos días hábiles siguientes de ocurrido el accidente o diagnosticada la enfermedad.

ART. 37.—En todo caso, en lo referente a los puntos de que trata este capítulo, tanto la empresa como los trabajadores, se someterán a las normas de riesgos profesionales del Código Sustantivo del Trabajo, a la Resolución 1016 de 1989 expedida por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y las demás que con tal fin se establezcan. De la misma manera ambas partes están obligadas a sujetarse al Decreto-Ley 1295 de 1994, y la Ley 776 del 17 de diciembre de 2002, del sistema general de riesgos profesionales, de conformidad con los términos estipulados en los preceptos legales pertinentes y demás normas concordantes y reglamentarias antes mencionadas.

## **CAPÍTULO IX**

### **Prescripciones de orden**

ART. 38.—Los trabajadores tienen como deberes los siguientes:

- a) Respeto y subordinación a los superiores.
- b) Respeto a sus compañeros de trabajo.
- c) Procurar completa armonía con sus superiores y compañeros de trabajo en las relaciones personales y en la ejecución de labores.
- d) Guardar buena conducta en todo sentido y obrar con espíritu de leal colaboración en el orden moral y disciplina general de la empresa.
- e) Ejecutar los trabajos que le confíen con honradez, buena voluntad y de la mejor manera posible.
- f) Hacer las observaciones, reclamos y solicitudes a que haya lugar por conducto del respectivo superior y de manera fundada, comedida y respetuosa.
- g) Recibir y aceptar las órdenes, instrucciones y correcciones relacionadas con el trabajo, con su verdadera intención que es en todo caso la de encaminar y perfeccionar los esfuerzos en provecho propio y de la empresa en general.
- h) Observar rigurosamente las medidas y precauciones que le indique su respectivo jefe para el manejo de las máquinas o instrumentos de trabajo.
- i) Permanecer durante la jornada de trabajo en el sitio o lugar en donde debe desempeñar las labores siendo prohibido salvo orden superior, pasar al puesto de trabajo de otros compañeros.

## **CAPÍTULO X**

### **Orden jerárquico**

ART. 39.—El orden jerárquico de acuerdo con los cargos existentes en la empresa, es el siguiente: Ejemplo: gerente general, subgerente, director financiero, director talento humano director de operaciones, director comercial y director de calidad.

PAR.—De los cargos mencionados, tienen facultades para imponer sanciones disciplinarias a los trabajadores de la empresa: Ejemplo: el gerente y el director de talento humano.

## **CAPÍTULO XI**

### **Labores prohibidas para mujeres y menores**

ART. 40.—Queda prohibido emplear a los menores de dieciocho (18) años y a las mujeres en trabajo de pintura industrial, que entrañen el empleo de la cerusa, del sulfato de plomo o de cualquier otro producto que contenga dichos pigmentos. Las mujeres sin distinción de edad y los menores de dieciocho (18) años no pueden ser empleados en trabajos subterráneos de las minas ni en general trabajar en labores peligrosas, insalubres o que requieran grandes esfuerzos (CST, art. 242, ords. 2º y 3º).

ART. 41.—Los menores no podrán ser empleados en los trabajos que a continuación se enumeran, por cuanto suponen exposición severa a riesgos para su salud o integridad física:

1. Trabajos que tengan que ver con sustancias tóxicas o nocivas para la salud.
2. Trabajos a temperaturas anormales o en ambientes contaminados o con insuficiente ventilación.
3. Trabajos subterráneos de minería de toda índole y en los que confluyen agentes nocivos, tales como contaminantes, desequilibrios térmicos, deficiencia de oxígeno a consecuencia de la oxidación o la gasificación.

4. Trabajos donde el menor de edad está expuesto a ruidos que sobrepasen ochenta (80) decibeles.
5. Trabajos donde se tenga que manipular con sustancias radiactivas, pinturas luminiscentes, rayos X, o que impliquen exposición a radiaciones ultravioletas, infrarrojas y emisiones de radiofrecuencia.
6. Todo tipo de labores que impliquen exposición a corrientes eléctricas de alto voltaje.
7. Trabajos submarinos.
8. Trabajo en basurero o en cualquier otro tipo de actividades donde se generen agentes biológicos patógenos.
9. Actividades que impliquen el manejo de sustancias explosivas, inflamables o cáusticas.
10. Trabajos en pañoleros o fogoneros, en los buques de transporte marítimo.
11. Trabajos en pintura industrial que entrañen el empleo de la cerusa, del sulfato de plomo o de cualquier otro producto que contenga dichos elementos.
12. Trabajos en máquinas esmeriladoras, afilado de herramientas, en muelas abrasivas de alta velocidad y en ocupaciones similares.
13. Trabajos en altos hornos, horno de fundición de metales, fábrica de acero, talleres de laminación, trabajos de forja, y en prensa pesada de metales.
14. Trabajos y operaciones que involucren la manipulación de cargas pesadas.
15. Trabajos relacionados con cambios de correas de transmisión, aceite, engrasado y otros trabajos próximos a transmisiones pesadas o de alta velocidad.
16. Trabajos en cizalladoras, cortadoras, laminadoras, tornos, fresadoras, troqueladoras, otras máquinas particularmente peligrosas.

17. Trabajos de vidrio y alfarería, trituración y mezclado de materia prima, trabajo de hornos, pulido y esmerilado en seco de vidriería, operaciones de limpieza por chorro de arena, trabajo en locales de vidriado y grabado, trabajos en la industria cerámica.

18. Trabajo de soldadura de gas y arco, corte con oxígeno en tanques o lugares confinados, en andamios o en molduras precalentadas.

19. Trabajos en fábricas de ladrillos, tubos y similares, moldeado de ladrillos a mano, trabajo en las prensas y hornos de ladrillos.

20. Trabajo en aquellas operaciones y/o procesos en donde se presenten altas temperaturas y humedad.

21. Trabajo en la industria metalúrgica de hierro y demás metales, en las operaciones y/o procesos donde se desprenden vapores o polvos tóxicos y en plantas de cemento.

22. Actividades agrícolas o agroindustriales que impliquen alto riesgo para la salud.

23. Las demás que señalen en forma específica los reglamentos del Ministerio de la Protección Social.

PAR.—Los trabajadores menores de 18 años y mayores de catorce 14, que cursen estudios técnicos en el Servicio Nacional de Aprendizaje o en un instituto técnico especializado reconocido por el Ministerio de Educación Nacional o en una institución del sistema nacional de bienestar familiar autorizada para el efecto por el Ministerio de la Protección Social, o que obtenga el certificado de aptitud profesional expedido por el Servicio Nacional de Aprendizaje “SENA”, podrán ser empleados en aquellas operaciones, ocupaciones o procedimientos señalados en este artículo, que a juicio del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pueden ser desempeñados sin grave riesgo para la salud o la integridad física del menor mediante un adecuado entrenamiento y la aplicación de medidas de seguridad que garanticen plenamente la



prevención de los riesgos anotados. Quedan prohibidos a los trabajadores menores de 18 años todo trabajo que afecte su moralidad. En especial le está prohibido el trabajo en casas de lenocinio y demás lugares de diversión donde se consuman bebidas alcohólicas. De igual modo se prohíbe su contratación para la reproducción de escenas pornográficas, muertes violentas, apología del delito u otros semejantes (D. 2737/89, arts. 245 y 246).

Queda prohibido el trabajo nocturno para los trabajadores menores, no obstante los mayores de dieciséis (16) años y menores de dieciocho (18) años podrán ser autorizados para trabajar hasta las ocho (8) de la noche siempre que no se afecte su asistencia regular en un centro docente, ni implique perjuicio para su salud física o moral (D. 2737/89, art. 243).

## **CAPÍTULO XII**

### **Obligaciones especiales para la empresa y los trabajadores**

ART. 42.—Son obligaciones especiales del empleador:

1. Poner a disposición de los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, los instrumentos adecuados y las materias primas necesarias para la realización de las labores.
2. Procurar a los trabajadores locales apropiados y elementos adecuados de protección contra accidentes y enfermedades profesionales en forma que se garanticen razonablemente la seguridad y la salud.
3. Prestar de inmediato los primeros auxilios en caso de accidentes o enfermedad. Para este efecto, el establecimiento mantendrá lo necesario según reglamentación de las autoridades sanitarias.
4. Pagar la remuneración pactada en las condiciones, períodos y lugares convenidos.
5. Guardar absoluto respeto a la dignidad personal del trabajador y sus creencias y sentimientos.

6. Conceder al trabajador las licencias necesarias para los fines y en los términos indicados en el artículo 24 de este reglamento.

7. Dar al trabajador que lo solicite, a la expiración del contrato, una certificación en que conste el tiempo de servicio, índole de la labor y salario devengado, e igualmente si el trabajador lo solicita, hacerle practicar examen sanitario y darle certificación sobre el particular, si al ingreso o durante la permanencia en el trabajo hubiere sido sometido a examen médico. Se considerará que el trabajador por su culpa elude, dificulta o dilata el examen, cuando transcurridos 5 días a partir de su retiro no se presenta donde el médico respectivo para las prácticas del examen, a pesar de haber recibido la orden correspondiente.

8. Pagar al trabajador los gastos razonables de venida y regreso, si para prestar su servicio lo hizo cambiar de residencia, salvo si la terminación del contrato se origina por culpa o voluntad del trabajador.

Si el trabajador prefiere radicarse en otro lugar, el empleador le debe costear su traslado hasta concurrencia de los gastos que demandaría su regreso al lugar donde residía anteriormente. En los gastos de traslado del trabajador se entienden comprendidos los familiares que con él convivieren.

9. Abrir y llevar al día los registros de horas extras.

10. Conceder a las trabajadoras que estén en período de lactancia los descansos ordenados por el artículo 238 del Código Sustantivo del Trabajo.

11. Conservar el puesto a los trabajadores que estén disfrutando de los descansos remunerados, a que se refiere el numeral anterior, o de licencia de enfermedad motivada por el embarazo o parto. No producirá efecto alguno el despido que el empleador comunique a la

trabajadora en tales períodos o que, si acude a un preaviso, este expire durante los descansos o licencias mencionadas.

12. Llevar un registro de inscripción de todas las personas menores de edad que emplee, con indicación de la fecha de nacimiento de las mismas.

13. Cumplir este reglamento y mantener el orden, la moralidad y el respeto a las leyes.

14. Además de las obligaciones especiales a cargo del empleador, este garantizará el acceso del trabajador menor de edad a la capacitación laboral y concederá licencia no remunerada cuando la actividad escolar así lo requiera. Será también obligación de su parte, afiliarlo al Sistema de Seguridad Social Integral, suministrarles cada 4 meses en forma gratuita, un par de zapatos y un vestido de labor, teniendo en cuenta que la remuneración mensual sea hasta dos veces el salario mínimo vigente en la empresa (CST, art. 57).

ART. 43.—Son obligaciones especiales del trabajador:

1. Realizar personalmente la labor en los términos estipulados; observar los preceptos de este reglamento, acatar y cumplir las órdenes e instrucciones que de manera particular le imparta la empresa o sus representantes según el orden jerárquico establecido.

2. No comunicar a terceros salvo autorización expresa las informaciones que sean de naturaleza reservada y cuya divulgación pueda ocasionar perjuicios a la empresa, lo que no obsta para denunciar delitos comunes o violaciones del contrato o de las normas legales de trabajo ante las autoridades competentes.

3. Conservar y restituir en buen estado, salvo deterioro natural, los instrumentos y útiles que les hayan facilitado y las materias primas sobrantes.

4. Guardar rigurosamente la moral en las relaciones con sus superiores y compañeros.

5. Comunicar oportunamente a la empresa las observaciones que estimen conducentes a evitarle daño y perjuicios.

6. Prestar la colaboración posible en caso de siniestro o riesgo inminentes que afecten o amenacen las personas o las cosas de la empresa.

7. Observar las medidas preventivas higiénicas prescritas por el médico de la empresa o por las autoridades del ramo y observar con suma diligencia y cuidados las instrucciones y órdenes preventivas de accidentes o de enfermedades profesionales.

8. Registrar en las oficinas de la empresa su domicilio y dirección y dar aviso oportuno de cualquier cambio que ocurra (CST, art. 58).

ART. 44.—Se prohíbe a la empresa:

1. Deducir, retener o compensar suma alguna del monto de los salarios y prestaciones en dinero que corresponda a los trabajadores sin autorización previa escrita de estos, para cada caso y sin mandamiento judicial, con excepción de los siguientes:

a) Respecto de salarios pueden hacerse deducciones, retenciones o compensaciones en los casos autorizados por los artículos 113, 150, 151, 152 y 400 del Código Sustantivo de Trabajo.

b) Las cooperativas pueden ordenar retenciones hasta del cincuenta por ciento (50%) de salarios y prestaciones, para cubrir sus créditos, en la forma y en los casos en que la ley los autorice.

c) El Banco Popular, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 24 de 1952, puede igualmente ordenar retenciones hasta de un cincuenta por ciento (50%) de salario y prestaciones, para cubrir sus créditos en la forma y en los casos en que la ley lo autoriza, y

d) En cuanto a la cesantía y las pensiones de jubilación, la empresa puede retener el valor respectivo en los casos del artículo 250 del Código Sustantivo de Trabajo.

2. Obligar en cualquier forma a los trabajadores a comprar mercancías o víveres en almacenes que establezca la empresa.

3. Exigir o aceptar dinero del trabajador como gratificación para que se admita en el trabajo o por motivo cualquiera que se refiera a las condiciones de este.

4. Limitar o presionar en cualquier forma a los trabajadores el ejercicio de su derecho de asociación.

5. Imponer a los trabajadores obligaciones de carácter religioso o político o dificultarles o impedirles el ejercicio del derecho al sufragio.

6. Hacer o autorizar propaganda política en los sitios de trabajo.

7. Hacer o permitir todo género de rifas, colectas o suscripciones en los mismos sitios.

8. Emplear en las certificaciones de que trata el ordinal 7° del artículo 57 del Código Sustantivo del Trabajo signos convencionales que tiendan a perjudicar a los interesados o adoptar el sistema de “lista negra”, cualquiera que sea la modalidad que se utilice para que no se ocupe en otras empresas a los trabajadores que se separen o sean separados del servicio.

9. Cerrar intempestivamente la empresa. Si lo hiciera además de incurrir en sanciones legales deberá pagar a los trabajadores los salarios, prestaciones, o indemnizaciones por el lapso que dure cerrada la empresa. Así mismo cuando se compruebe que el empleador en forma ilegal ha retenido o disminuido colectivamente los salarios a los trabajadores, la cesación de actividades de estos, será imputable a aquél y les dará derecho a reclamar los salarios correspondientes al tiempo de suspensión de labores.

10. Despedir sin justa causa comprobada a los trabajadores que les hubieren presentado pliego de peticiones desde la fecha de presentación del pliego y durante los términos legales de las etapas establecidas para el arreglo del conflicto.

11. Ejecutar o autorizar cualquier acto que vulnere o restrinja los derechos de los trabajadores o que ofenda su dignidad (CST, art. 59).

ART. 45.—Se prohíbe a los trabajadores:

1. Sustraer de la fábrica, taller o establecimiento los útiles de trabajo, las materias primas o productos elaborados sin permiso de la empresa.

2. Presentarse al trabajo en estado de embriaguez o bajo la influencia de narcótico o de drogas enervantes.

3. Conservar armas de cualquier clase en el sitio de trabajo a excepción de las que con autorización legal puedan llevar los celadores.

4. Faltar al trabajo sin justa causa de impedimento o sin permiso de la empresa, excepto en los casos de huelga, en los cuales deben abandonar el lugar de trabajo.

5. Disminuir intencionalmente el ritmo de ejecución del trabajo, suspender labores, promover suspensiones intempestivas del trabajo e incitar a su declaración o mantenimiento, sea que se participe o no en ellas.

6. Hacer colectas, rifas o suscripciones o cualquier otra clase de propaganda en los lugares de trabajo.

7. Coartar la libertad para trabajar o no trabajar o para afiliarse o no a un sindicato o permanecer en él o retirarse.

8. Usar los útiles o herramientas suministradas por la empresa en objetivos distintos del trabajo contratado (CST, art. 60).

## **CAPÍTULO XIII**

### **Escala de faltas y sanciones disciplinarias**

ART. 46.—La empresa no puede imponer a sus trabajadores sanciones no previstas en este reglamento, en pactos, convenciones colectivas, fallos arbitrales o en el contrato de trabajo (CST, art. 114).

ART. 47—Se establecen las siguientes clases de faltas leves, y sus sanciones disciplinarias, así:

a) El retardo hasta de quince (15) minutos en la hora de entrada sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez, multa de la décima parte del salario de un día; por la segunda vez, multa de la quinta parte del salario de un día; por tercera vez suspensión en el trabajo en la mañana o en la tarde según el turno en que ocurra, y por cuarta vez suspensión en el trabajo por tres días.

b) La falta en el trabajo en la mañana, en la tarde o en el turno correspondiente, sin excusa suficiente cuando no causa perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez suspensión en el trabajo hasta por tres días y por segunda vez suspensión en el trabajo hasta por ocho días.

c) La falta total al trabajo durante el día sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa, implica, por primera vez, suspensión en el trabajo hasta por ocho días y por segunda vez, suspensión en el trabajo hasta por dos meses.

d) La violación leve por parte del trabajador de las obligaciones contractuales o reglamentarias implica por primera vez, suspensión en el trabajo hasta por ocho días y por segunda vez suspensión en el trabajo hasta por 2 meses.

La imposición de multas no impide que la empresa prescinda del pago del salario correspondiente al tiempo dejado de trabajar. El valor de las multas se consignará en cuenta especial para dedicarse exclusivamente a premios o regalos para los trabajadores del establecimiento que más puntual y eficientemente, cumplan sus obligaciones.

ART. 48.—Constituyen faltas graves:

- a) El retardo hasta de 15 minutos en la hora de entrada al trabajo sin excusa suficiente, por quinta vez.
- b) La falta total del trabajador en la mañana o en el turno correspondiente, sin excusa suficiente, por tercera vez.
- c) La falta total del trabajador a sus labores durante el día sin excusa suficiente, por tercera vez.
- d) Violación grave por parte del trabajador de las obligaciones contractuales o reglamentarias.

Procedimientos para comprobación de faltas y formas de aplicación de las sanciones disciplinarias

ART. 49.—Antes de aplicarse una sanción disciplinaria, el empleador deberá oír al trabajador inculcado directamente y si este es sindicalizado deberá estar asistido por dos representantes de la organización sindical a que pertenezca. En todo caso se dejará constancia escrita de los hechos y de la decisión de la empresa de imponer o no, la sanción definitiva (CST, art. 115).

ART. 50.—No producirá efecto alguno la sanción disciplinaria impuesta con violación del trámite señalado en el anterior artículo (CST, art. 115).



## **CAPÍTULO XIV**

### **Reclamos: personas ante quienes deben presentarse y su tramitación**

ART. 51.—Los reclamos de los trabajadores se harán ante la persona que ocupe en la empresa el cargo de: Ejemplo: gerente, quien los oirá y resolverá en justicia y equidad (diferente del que aplica las sanciones).

ART. 52.—Se deja claramente establecido que para efectos de los reclamos a que se refieren los artículos anteriores, el trabajador o trabajadores pueden asesorarse del sindicato respectivo.

PAR.—En la empresa Pulpas Sabana S.A.S no existen prestaciones adicionales a las legalmente obligatorias.

## **CAPÍTULO XV**

### **Publicaciones**

ART. 53.—Dentro de los quince (15) días siguientes al de la notificación de la resolución aprobatoria del presente reglamento, el empleador debe publicarlo en el lugar de trabajo, mediante la fijación de dos (2) copias de caracteres legibles, en dos (2) sitios distintos. Si hubiere varios lugares de trabajo separados, la fijación debe hacerse en cada uno de ellos. Con el reglamento debe fijarse la resolución aprobatoria (CST, art. 120).

## **CAPÍTULO XVI**

### **Vigencia**

ART. 54.—El presente reglamento entrará a regir 8 días después de su publicación hecha en la forma prescrita en el artículo anterior de este reglamento (CST, art. 121).

## **CAPÍTULO XVII**

### **Disposiciones finales**

ART. 55.—Desde la fecha que entra en vigencia este reglamento, quedan sin efecto las disposiciones del reglamento que antes de esta fecha haya tenido la empresa.

## **CAPÍTULO XVIII**

### **Cláusulas ineficaces**

ART. 56.—No producirán ningún efecto las cláusulas del reglamento que desmejoren las condiciones del trabajador en relación con lo establecido en las leyes, contratos individuales, pactos, convenciones colectivas o fallos arbitrales los cuales sustituyen las disposiciones del reglamento en cuanto fueren más favorables al trabajador (CST, art. 109).

## **CAPÍTULO XIX**

### **Mecanismos de prevención del abuso laboral y procedimiento interno de solución**

ART. 57.—Los mecanismos de prevención de las conductas de acoso laboral previstos por la empresa constituyen actividades tendientes a generar una conciencia colectiva convivente, que promueva el trabajo en condiciones dignas y justas, la armonía entre quienes comparten vida laboral empresarial y el buen ambiente en la empresa y proteja la intimidad, la honra, la salud mental y la libertad de las personas en el trabajo.

ART. 58.—En desarrollo del propósito a que se refiere el artículo anterior, la empresa ha previsto los siguientes mecanismos (a título de ejemplo):

1. Información a los trabajadores sobre la Ley 1010 de 2006, que incluya campañas de divulgación preventiva, conversatorios y capacitaciones sobre el contenido de dicha ley, particularmente en relación con las conductas que constituyen acoso laboral, las que no, las circunstancias agravantes, las conductas atenuantes y el tratamiento sancionatorio.

2. Espacios para el diálogo, círculos de participación o grupos de similar naturaleza para la evaluación periódica de vida laboral, con el fin de promover coherencia operativa y armonía funcional que faciliten y fomenten el buen trato al interior de la empresa.

3. Diseño y aplicación de actividades con la participación de los trabajadores, a fin de:

a) Establecer, mediante la construcción conjunta, valores y hábitos que promuevan vida laboral convivente;

b) Formular las recomendaciones constructivas a que hubiere lugar en relación con situaciones empresariales que pudieren afectar el cumplimiento de tales valores y hábitos y

c) Examinar conductas específicas que pudieren configurar acoso laboral u otros hostigamientos en la empresa, que afecten la dignidad de las personas, señalando las recomendaciones correspondientes.

4. Las demás actividades que en cualquier tiempo estableciere la empresa para desarrollar el propósito previsto en el artículo anterior.

ART. 59.—Para los efectos relacionados con la búsqueda de solución de las conductas de acoso laboral, se establece el siguiente procedimiento interno con el cual se pretende desarrollar las características de confidencialidad, efectividad y naturaleza conciliatoria señaladas por la ley para este procedimiento (a título de ejemplo):

1. La empresa tendrá un comité (u órgano de similar tenor), integrado en forma bipartita, por un representante de los trabajadores y un representante del empleador o su delegado. Este comité se denominará "comité de convivencia laboral".

2. El comité de convivencia laboral realizará las siguientes actividades:

a) Evaluar en cualquier tiempo la vida laboral de la empresa en relación con el buen ambiente y la armonía en las relaciones de trabajo, formulando a las áreas responsables o involucradas, las sugerencias y consideraciones que estimare necesarias.

b) Promover el desarrollo efectivo de los mecanismos de prevención a que se refieren los artículos anteriores.

c) Examinar de manera confidencial, cuando a ello hubiere lugar, los casos específicos o puntuales en los que se planteen situaciones que pudieren tipificar conductas o circunstancias de acoso laboral.

d) Formular las recomendaciones que se estimaren pertinentes para reconstruir, renovar y mantener vida laboral convivente en las situaciones presentadas, manteniendo el principio de la confidencialidad en los casos que así lo ameritaren.

e) Hacer las sugerencias que considerare necesarias para la realización y desarrollo de los mecanismos de prevención, con énfasis en aquellas actividades que promuevan de manera más efectiva la eliminación de situaciones de acoso laboral, especialmente aquellas que tuvieren mayor ocurrencia al interior de la vida laboral de la empresa.

f) Atender las conminaciones preventivas que formularen los inspectores de trabajo en desarrollo de lo previsto en el numeral 2° del artículo 9° de la Ley 1010 de 2006 y disponer las medidas que se estimaren pertinentes.

g) Las demás actividades inherentes o conexas con las funciones anteriores.

3. Este comité se reunirá por lo menos 2 veces al mes y designará de su seno un coordinador ante quien podrán presentarse las solicitudes de evaluación de situaciones eventualmente configurantes de acoso laboral con destino al análisis que debe hacer el comité, así como las

sugerencias que a través del comité realizaren los miembros de la comunidad empresarial para el mejoramiento de la vida laboral.

4. Recibidas las solicitudes para evaluar posibles situaciones de acoso laboral, el comité en la sesión respectiva las examinará, escuchando, si a ello hubiere lugar, a las personas involucradas; construirá con tales personas la recuperación de tejido convivente, si fuere necesario; formulará las recomendaciones que estime indispensables y, en casos especiales, promoverá entre los involucrados compromisos de convivencia.

5. Si como resultado de la actuación del comité, este considerare prudente adoptar medidas disciplinarias, dará traslado de las recomendaciones y sugerencias a los funcionarios o trabajadores competentes de la empresa, para que adelanten los procedimientos que correspondan de acuerdo con lo establecido para estos casos en la ley y en el presente reglamento.

6. En todo caso, el procedimiento preventivo interno consagrado en este artículo, no impide o afecta el derecho de quien se considere víctima de acoso laboral para adelantar las acciones administrativas y judiciales establecidas para el efecto en la Ley 1010 de 2006.

Fecha: Noviembre 25 de 2019

Dirección: Sahagún

Ciudad: Sahagún

Departamento: Córdoba

Representante legal: María Nellys Cortés Torres